SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache C-179/87 *

Inhaltsverzeichnis

I — Sachverhalt und Verfahren ..... I - 1639

A — Sachverhalt ..... I - 1639

B — Schriftliches Verfahren und Anträge der Beteiligten ..... I - 1639

II — Vorbringen der Beteiligten ..... I - 1640

II.1 — Zur Zulässigkeit ..... I - 1640

II.2 — Zur Begründetheit ..... I - 1640

A — Zur Berechnung des Normalwerts ..... I - 1640

B — Zum Vergleich ..... I - 1644

C — Zur Schädigung ..... I - 1646

1. Der Begriff des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ..... I - 1646

2. Der Begriff der gleichartigen Ware ..... I - 1653

3. Schadenselemente ..... I - 1655

4. Kausalzusammenhang zwischen Schädigung und gedumpten Einfuhren ..... I - 1659

D — Zum Interesse der Gemeinschaft ..... I - 1663

E — Zur Berechnung des Antidumpingzolls ..... I - 1664

* Verfahrenssprache: Englisch.

I — Sachverhalt und Verfahren

A — *Sachverhalt*

Im Juli 1985 legte das Committee of European Copier Manufacturers (nachstehend: CECOM) bei der Kommission Beschwerde darüber ein, daß die Einfuhren bestimmter Normalpapierkopierer (nachstehend: 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 endete mit dem Erlaß der Verordnung Nr. 2640/86 der Kommission vom 21. August 1986 (ABl. L 239, S. 5), mit der die Einfuhren von NPK durch die Sharp Corporation (nachstehend: Klägerin) mit einem vorläufigen Antidumpingzoll von 15,8 % belegt wurden.

Am 23. Februar 1987 erließ der Rat auf Vorschlag der Kommission die Verordnung (EWG) Nr. 535/87 (ABl. L 54, S. 12, nachstehend: angefochtene Verordnung), mit der für die Einfuhren von durch die Klägerin hergestellten NPK ein endgültiger Antidumpingzoll von 20 % eingeführt und der durch die Verordnung Nr. 2640/86 festgesetzte vorläufige Zoll endgültig vereinnahmt wurde.

B — *Schriftliches Verfahren und Anträge der Beteiligten*

Die Klageschrift 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 das CECOM als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge der 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.

Die *Klägerin* beantragt,

1) die Verordnung Nr. 535/87 insoweit für nichtig zu erklären, als sie die Klägerin betrifft;

2) diese Verordnung ferner oder hilfsweise für nichtig zu erklären,

   a) soweit mit ihr ein endgültiger Antidumpingzollsatz von 20 % auf von der Klägerin hergestellte und in die Gemeinschaft ausgeführte NPK festgesetzt wird;

   b) soweit 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;

3) dem Rat jedenfalls die Kosten der Klägerin aufzuerlegen;

4) auf jeden Fall jede nach Recht oder Gerechtigkeit erforderliche Wiedergutmachung anzuordnen;

5) der Kommission und dem CECOM die durch ihren Beitritt als Streithelfer entstandenen Kosten aufzuerlegen.

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.

II — Vorbringen der Beteiligten

II.1 — *Zur Zulässigkeit*

Die *Klägerin* legt unter Bezugnahme auf die ständige Rechtsprechung des Gerichtshofes dar, daß die streitigen Vorschriften der angefochtenen Verordnung sie unmittelbar und individuell beträfen und daß die Klage mithin zulässig sei.

Der *Rat* äußert sich zur Zulässigkeit nicht.

II.2 — *Zur Begründetheit*

A — *Zur Berechnung des Normalwerts*

Die *Klägerin* macht geltend, der Rat habe den Normalwert nicht ordnungsgemäß ermittelt. Wenn der Rat der Meinung gewesen sei, er brauche bei der Ermittlung des Normalwerts die von der Klägerin ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaft in Japan, der Sharp Business KK (nachstehend: SBK), in Rechnung gestellten Preise nicht zu berücksichtigen, hätte er Artikel 2 Absatz 7 anwenden und den Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer i der Verordnung Nr. 2176/84 (vergleichbarer Preis der in ein Drittland ausgeführten gleichartigen Ware) oder gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii dieser Verordnung (rechnerisch ermittelter Wert auf der Grundlage Kosten plus Gewinn) ermitteln müssen.

Bei sieben Modellen hätten die Gemeinschaftsorgane die Wiederverkaufspreise von SBK als Normalwert behandelt, als wären sie die Inlandsverkaufspreise der Klägerin, und dann unangemessene Abzüge vorgenommen, all dies mit dem erklärten Ziel, zu einem Normalwert auf der Stufe ab Werk zu gelangen. Bei dem achten Modell hätten

die Gemeinschaftsorgane den Normalwert rechnerisch ermittelt, in diesen aber einen beträchtlichen Teil der Kosten von SBK einbezogen. Sämtliche Kosten von SBK hätten im ersten Fall abgezogen werden müssen, im zweiten Fall hingegen nicht einbezogen werden dürfen, da sie ausschließlich mit inländischen Verkäufen zusammenhingen. Es handele sich, soweit SBK nur für Inlandsverkäufe zuständig sei, die genau ermittelt werden könnten, um Ausgaben für Kommunikation sowie um folgende Kosten: Parkplatzmiete für Verkäuferfahrzeuge, Lagermiete, Mietkosten für Verkäuferfahrzeuge, Leasingkosten für Büroausstattung, Kraftstoff für Warenauslieferung, Erstattung von Umzugskosten der Verkäufer, Kosten für Besuche bei Händlern der Klägerin und deren Kunden, Erstattung von Kosten der Händler bei Besuchen der Klägerin zwecks Wartungsinformationen, Erstattung von Umzugskosten der Verkäufer (Fahrtkosten), Beiträge für örtliche Handelsverbände, Ausgaben als Anreiz für das Verkaufsziel der Verkäufer, Wartungskosten, andere Kosten (namentlich für Werbung, Verwaltung, Verkaufsförderung und Maschinen) und Gewinne. Für diese Kosten könne sie weiteren Beweis durch Gutachten eines unabhängigen Rechnungsprüfers antreten.

Bei der Berechnung der Dumpingspanne hätten die Gemeinschaftsorgane auch Vertriebsgewinne von SBK berücksichtigen müssen, die nicht errechnet worden seien, obwohl bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises von den Preisen ihrer europäischen Tochtergesellschaften ein Gewinn von 5 % abgezogen worden sei.

Die von den Gemeinschaftsorganen bei der Ermittlung des Normalwerts verwendete Methode sei nicht widerspruchsfrei gewesen. Es könne nicht richtig sein, daß der Normalwert bei Verkäufen an eine Vertriebsgesellschaft auf einer höheren Stufe liege als der Normalwert bei Verkäufen an einen Großhändler, nur weil der erstgenannte zahlreiche Vertriebskosten und einen Vertriebsgewinn einschließe, der letztgenannte hingegen solche Kosten und Gewinne nicht enthalte und Verkäufen auf der Stufe ab Werk stärker angenähert sei.

Außerdem sei sie von den Gemeinschaftsorganen anders behandelt worden als der japanische Exporteur Nakajima in der Sache „Elektronische Schreibmaschinen" (Rechtssache 301/85, Sharp Corporation/Rat), da in diesem Fall keine Vertriebskosten und kein Vertriebsgewinn in die Berechnung des Normalwerts einbezogen worden sei.

Artikel 2 Absatz 7 der Verordnung Nr. 2176/84 gestatte es den Gemeinschaftsorganen nicht, bei einem Exporteur und einer mit ihm verbundenen Vertriebsgesellschaft einen Normalwert zu errechnen, der nicht auf der Stufe ab Werk liege, während ein Exporteur wie Nakajima ohne eine solche mit ihm verbundene Vertriebsgesellschaft einen Normalwert auf einer Grundlage ab Werk erhalte.

Die Methode der Gemeinschaftsorgane habe dazu geführt, daß bei der Klägerin ein Dumping festgestellt worden sei, obwohl der Wiederverkaufspreis ihrer europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften beträchtlich höher gewesen sei als die Summe aus Normalwert, Frachtkosten bei Ausfuhr der Wa-

ren in die Gemeinschaft und Gemeinschaftszollkosten, wie sich Tabelle A in der Anlage zur Erwiderung der Klägerin entnehmen lasse.

Der *Rat* weist darauf hin, daß bei der Ermittlung des Normalwerts der bei normalen Handelsgeschäften tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der zum Verbrauch im Ausfuhr- oder Ursprungsland bestimmten gleichartigen Ware zugrunde zu legen sei, wie dies in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84 bestimmt sei (Randnrn. 5 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung und Randnrn. 6 ff. der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86).

Er habe es nicht als angemessen betrachtet, die internen Transferpreise zwischen Teilen ein und desselben Konzerns zu berücksichtigen, weil Warenlieferungen innerhalb eines Konzerns, der zwar aus verschiedenen juristischen Personen bestehe, aber einer einheitlichen Kontrolle unterliege und eine einzige Wirtschaftseinheit bilde, keine Verkäufe darstellten, die als normale Handelsgeschäfte im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 getätigt würden. Wenn es wie im vorliegenden Fall um eine Gruppe von Gesellschaften gehe, die eine Wirtschaftseinheit bildeten, erfolge der erste Verkauf im normalen Handelsverkehr erst dann, wenn die Ware erstmals an einen unabhängigen Käufer veräußert werde, der nicht mit der Wirtschaftseinheit verbunden sei.

Die Kommission habe festgestellt, daß einige Funktionen der Klägerin, insbesondere die für den Vertrieb auf dem Inlandsmarkt unerläßlichen, nicht nur von der Klägerin selbst, sondern in beträchtlichem Umfang auch durch ihre Vertriebs-Tochtergesellschaft SBK wahrgenommen würden. Diese Funktion sowie die damit verbundenen Kosten würden mithin von der Klägerin auf SBK übertragen, die ein unterschiedlicher Teil ein und derselben Wirtschaftseinheit sei.

Selbst wenn im vorliegenden Fall Artikel 2 Absatz 7 der Verordnung Nr. 2176/84 auf die internen Transfers angewandt worden wäre, hätte dies die Gemeinschaftsorgane nicht daran gehindert, den Normalwert aufgrund des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a zu ermitteln, da der im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der Preis sei, den der erste unabhängige Käufer an SBK gezahlt habe. Artikel 2 Absatz 7 bestimme lediglich, daß bestimmte Geschäfte „als nicht im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden" könnten, sehe indessen nicht vor, daß in solchen Fällen der Normalwert nur auf der Grundlage des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b ermittelt werden dürfe. Im übrigen verpflichte Artikel 2 Absatz 3 die Gemeinschaftsorgane keineswegs, jedesmal, wenn Artikel 2 Absatz 7 Anwendung finde, auch Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b anzuwenden.

Infolgedessen könne, wenn bestimmte Verkäufe im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt stattfänden und sie (gegebenenfalls nach Vornahme der angemessenen Berichtigungen) einen angemessenen Vergleich ermöglichten, Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a angewandt werden.

Mithin sei er berechtigt gewesen, den Normalwert auf der Grundlage der unabhängigen Käufern von SBK im normalen Han-

delsverkehr auf dem Inlandsmarkt in Rechnung gestellten Preise zu ermitteln.

Zu der Frage, ob die Verkäufe von SBK einen angemessenen Vergleich ermöglichten, trägt der Rat vor, es handele sich dabei um eine Tatsachenfrage, über die unter Berücksichtigung aller Umstände zu entscheiden sei. Es seien die Verkäufe, die den Vergleich ermöglichen müßten, und die Berichtigungen könnten bei den Preisen vorgenommen werden, damit die berichtigten Preise direkt verglichen werden könnten. Es müsse sich nicht notwendigerweise um Verkäufe auf gleicher Handelsstufe handeln, da Artikel 2 Absatz 9 vorsehe, daß der Vergleich *in der Regel* auf gleicher Handelsstufe durchzuführen sei; soweit der Unterschied die Vergleichbarkeit der Preise nach Vornahme anderer Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 noch beeinflusse, könne er Anlaß für eine Berichtigung sein.

Jedenfalls seien die Verkäufe von SBK in Japan und die der Tochtergesellschaften der Klägerin in der Gemeinschaft an die gleiche Art von Abnehmern und daher auf der gleichen Handelsstufe erfolgt. Sie seien ferner vorbehaltlich der Berichtigungen nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung Nr. 2176/84 auch vergleichbar gewesen.

Zur rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84 trägt der Rat vor, er habe in diesen Wert die Vertriebs-, Verwaltungs- und anderen Gemeinkosten (nachstehend: VVG-Kosten) von SBK beim Verkauf von NPK auf dem Inlandsmarkt einbezogen, weil SBK die Aufgaben einer Vertriebsabteilung des Herstellers wahrgenommen habe. Es wäre deshalb nicht richtig, diese VVG-Kosten, die SBK tatsächlich entstanden seien, nicht in angemessener Höhe in die Berechnung des Normalwerts einzubeziehen. Der rechnerisch ermittelte Normalwert müsse so nahe wie möglich an dem Preis liegen, der auf dem Inlandsmarkt angewandt werde.

Zu der Frage, ob die Einbeziehung der VVG-Kosten von SBK in die Berechnung des Normalwerts dazu führen würde, daß dieser auf einer abweichenden Handelsstufe ermittelt würde, führt der Rat aus, wenn dies der Fall wäre, so würde sich im Zusammenhang mit dem Vergleich von Normalwert und Ausfuhrpreis die Frage stellen, ob diese Abweichung die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigten und ob nach Vornahme aller anderen Berichtigungen eine zusätzliche Berichtigung wegen der Handelsstufe gerechtfertigt sei.

Das von der Klägerin angeführte Beispiel, das ihre Lage und die von Nakajima in der Rechtssache „Elektronische Schreibmaschinen" betreffe, beruhe auf nicht miteinander vergleichbaren Annahmen. Eine Vertriebsgesellschaft (SBK), die die Aufgaben einer Vertriebsabteilung wahrnehme, müsse ebenso behandelt werden, wie diese Vertriebsabteilung behandelt würde, wenn sie keine separate Handelsgesellschaft wäre. Ihre Kosten und Gewinne müßten ebenfalls so behandelt werden, als ob sie von der Vertriebsabteilung erzielt worden wären, und demgemäß so, als ob sie Kosten und Gewinne der Klägerin selbst wären, die beim direkten Verkauf ihrer Waren an unabhängige Kunden angefallen wären. Nakajima habe nur an einen einzigen unabhängigen Kunden auf dem Inlandsmarkt verkauft; daher hätten sich die VVG-Kosten möglicherweise der Höhe nach von denen unterscheiden können, die im Fall der Klägerin angefallen seien.

Zu der von der Klägerin vorgeschlagenen Methode, wonach kein Dumping festgestellt werden dürfe, wenn der gegenüber einem unabhängigen Käufer in der Gemeinschaft angewandte Preis höher sei als der Preis für den ersten unabhängigen Käufer in Japan zuzüglich Transportkosten und Zoll, vertritt der Rat die Ansicht, dies würde dazu führen, daß die Kosten der Einfuhr in die Gemeinschaft und der normalerweise von einem Importeur erzielte Gewinn nicht berücksichtigt würden.

Da die Gemeinschaftsorgane die geforderten Abzüge für die Kosten des Vertriebs an Endverbraucher in Japan zwecks Berechnung des Inlandspreises ab Werk, auf dem der Normalpreis beruhe, verweigert, die entsprechenden Kosten der europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises ab Werk hingegen abgezogen hätten, seien sie zu einem Normalwert gelangt, der einen angemessenen Vergleich mit dem Ausfuhrpreis nicht zugelassen habe.

B — *Zum Vergleich*

Die *Klägerin* macht geltend, die Kommission habe sich bei der Ermittlung des Normalwerts bei sechs Modellen der Klägerin auf den „tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis" gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84 gestützt und beim siebten Modell den unter den Produktionskosten liegenden Preis gemäß Artikel 2 Absatz 4 dieser Verordnung angepaßt, um Verluste auszuschließen und einen angemessenen Gewinn zu gestatten. Die Kommission hätte, wenn man davon ausgehe, daß sie berechtigt gewesen sei, den Normalwert unter Rückgriff auf den Verkaufspreis von SBK zu ermitteln, alle Kosten von SBK abziehen müssen, da diese sich ausschließlich auf Inlandsverkäufe bezogen hätten.

Aus der von ihr in der Klageschrift vorgelegten Aufstellung ergebe sich, daß bestimmte Kosten von SBK beim Verkauf von NPK auf dem japanischen Markt abgezogen (beim Normalwert auf der Grundlage der Verkaufspreise von SBK) oder nicht einbezogen worden seien (beim rechnerisch ermittelten Normalwert): Frachtkosten unabhängiger Frachtführer für die Auslieferung der Ware, Ausgaben für dringliche Warentransporte durch Mietlastwagen und Kosten der Versicherung der Auslieferung der Waren. Die übrigen Kosten von SBK seien nicht vom Normalwert abgezogen und die entsprechenden Kosten ihrer europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises nicht berücksichtigt worden.

Auch bei der Ermittlung des Normalwerts gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84 für das achte Modell, bei dem die Kommission einen Betrag für die Kosten von SBK einbezogen habe, hätte die Kommission eine Berichtigung für sämtliche Kosten von SBK vornehmen müssen, da diese sich ausschließlich auf Inlandsverkäufe bezogen hätten.

Die Vornahme der geforderten Berichtigungen hätte ihre Dumpingspanne von 24,8 % auf 13,1 % abgesenkt — errechnet auf der Grundlage der Zahlen der Kommission und der Methoden der Bediensteten der Kommission bei der Zuweisung der Kosten von SBK im Rahmen der Berechnung des Normalwerts und bei den entsprechenden Berichtigungen ihrer Dumpingspanne. Diese Spanne wäre weiter gesenkt worden, wenn die Rechnung den Vertriebsgewinn von

SBK berücksichtigt hätte — bei der Berechnung des Ausfuhrpreises sei ein Gewinn von 5 % von den Preisen der europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften der Klägerin abgezogen worden.

Schließlich müsse die Verordnung Nr. 2176/84 im Einklang mit dem GATT und dem Antidumpingkodex von 1979 ausgelegt werden, die beide für den Nachweis eines Dumping einen gerechten Vergleich forderten.

Der *Rat* weist darauf hin, daß der Gerichtshof in seinen Urteilen vom 7. Mai 1987 in den Rechtssachen 240/84 (Toyo/Rat, Slg. 1987, 1809), 255/84 (Nachi Fujikoshi/Rat, Slg. 1987, 1861), 260/84 (Minebea/Rat, Slg. 1987, 1975) und 258/84 (Nippon Seiko/Rat, Slg. 1987, 1923) entschieden habe, daß sich die Kosten, die vom Ausfuhrpreis abgezogen würden, wenn dieser Preis in Anwendung des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b berechnet werde, von den Berichtigungen unterschieden, die nach Artikel 2 Absatz 10 vorgenommen würden, wenn Normalwert und Ausfuhrpreis bezüglich der in Artikel 2 Absatz 9 genannten Faktoren nicht vergleichbar seien.

Im übrigen sei dem Erfordernis eines „gerechten Vergleichs" Genüge getan, sobald die gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 vorgesehenen Berichtigungen erfolgt seien.

Die betreffenden Kosten seien Gemeinkosten, bei denen, selbst wenn sie sich auf Inlandsverkäufe bezögen, Unterschiede im allgemeinen, wie Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c festlege, nicht zu einer Berichtigung führten.

Gemeinkosten der europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften seien gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b abgezogen worden, nicht dagegen die der Exportabteilung der Klägerin. Ebensowenig seien bei der Berechnung des Normalwerts die Gemeinkosten der Inlandsvertriebsabteilung der Klägerin abgezogen worden. Da SBK unter derselben Kontrolle wie die Klägerin selbst gestanden und die Aufgaben einer Verkaufsabteilung wahrgenommen habe, habe sie nicht anders behandelt werden können.

Die Liste der verschiedenen Kosten in der Klageschrift der Klägerin verzerre das Bild, da die beiden Spalten, die miteinander verglichen würden, nicht vergleichbar seien. Da SBK die Aufgaben einer Vertriebsabteilung wahrgenommen habe, hätten ihre Kosten und die berichtigten Posten nur mit denen der Exportabteilung der Klägerin verglichen werden dürfen, deren Aufgaben von der Klägerin selbst und nicht, wie diese angebe, von ihren europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften ausgeübt würden.

Seine Auslegung des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c stimme mit den Vorschriften des GATT und des Antidumpingkodex überein. Weder das GATT noch der Antidumpingkodex forderten Berichtigungen für alle die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigenden Unterschiede. Jeder Partner des Kodex habe bei der Entscheidung, welche Berichtigungen vorzunehmen seien, einen beträchtlichen Ermessensspielraum. Im

Ergebnis seien daher die in der Gemeinschaft, in den Vereinigten Staaten und in Kanada zugestandenen Berichtigungen durchaus verschieden. Es lasse sich nicht sagen, daß es nur eine „richtige" Auslegung des Kodex gebe.

C — *Zur Schädigung*

1. Der Begriff des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

Nach Auffassung der *Klägerin* fallen die drei wichtigsten Beschwerdeführer (Rank Xerox, Océ und Olivetti) wegen ihrer zahlreichen Einfuhren aus Japan in den Anwendungsbereich der Artikel 4 Absatz 5 und 5 Absatz 1 der Verordnung Nr. 2176/84, deren Zweck es u. a. sei, den europäischen Unternehmen die Beantragung von Antidumpingmaßnahmen bei Ausfuhren zu verwehren, die sie selbst gefördert oder von ihren Lieferanten verlangt hätten. Unternehmen, die seit langem Nutzen aus japanischen Einfuhren gezogen hätten, verstießen gegen die allgemeinen Grundsätze für lauteres Verhalten, wenn sie jetzt erklärten, Opfer dieser Einfuhren zu sein. Es könne nicht hingenommen werden, daß Rank Xerox von Einfuhren aus Japan abhängig sei und dann Beschwerde gegen sie einlege. Die gleiche Erwägung gelte für Océ und Olivetti, weil diese Gesellschaften aus Japan, wenn auch von nicht mit ihnen verbundenen Herstellern, fertig montierte Kopiergeräte eingeführt hätten, die sie dann unter ihrer eigenen Marke mit Gewinn weiterverkauft hätten.

Artikel 4 Absatz 5 solle ferner verhindern, daß die Prüfung der behaupteten Schädigung durch die Einbeziehung der Importeure angeblich gedumpter Erzeugnisse in den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verfälscht würde. Der Ausschluß von Unternehmen, die in einer besonderen Beziehung zum Exporteur stünden, könne entweder auf die Befürchtung zurückgehen, daß diese Beziehung sie in eine günstigere Lage bringen könnte als ihre Wettbewerber, die nicht über eine solche Beziehung verfügten, oder aber auf die Erwägung, daß es überaus schwierig wäre festzustellen, ob diese Unternehmen aus diesen Einfuhren Nutzen gezogen oder ihretwegen einen Nachteil erlitten hätten, und daß dieser Frage daher nicht nachgegangen werden sollte.

Nach ihrer Meinung hätte die Kommission die gleiche Betrachtungsweise zugrunde legen müssen wie in der „Schlittschuh"-Sache (Entscheidung 85/143/EWG der Kommission vom 18. Februar 1985, ABl. L 52, S. 48), bei der die Kommission den Beschwerdeführer nicht zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gezählt habe, weil er der größte Importeur eines Mitgliedstaats für die aus einem bestimmten Land stammenden Produkte gewesen sei, sie zu Niedrigstpreisen gekauft und seine Einfuhren fortlaufend erhöht habe.

Sie behaupte nicht, daß es keinen europäischen Wirtschaftszweig für Kopiergeräte gebe. Es müsse indessen gesehen werden, daß es lediglich bei Großgeräten eine Gemeinschaftserzeugung gebe, während sie bei Kleingeräten gering oder gar nicht vorhanden sei. Auf jeden Fall könnten sich die Unternehmen, die angeblich in diesem Produktionszweig tätig seien, nicht über die japanischen Ausfuhren von Kleingeräten beschweren, weil sie mit den Exporteuren verbunden seien und Gewinn aus diesen Ausfuhren zö-

gen. Nach ihrer Meinung gebe es somit keinen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, der eine Schädigung durch Einfuhren von Kleinkopierern aus Japan behaupten könne.

Entgegen den Darlegungen des Rates und des CECOM gebe es keinen Anlaß, die Bedeutung der Beziehungen zwischen Rank Xerox und Japan als unbedeutend anzusehen. Rank Xerox, die zu 51 % der Rank Xerox Corporation gehöre, halte 50 % des Aktienkapitals der Fuji Xerox, die sie als ihre „bedeutendste verbundene Gesellschaft" betrachte (vgl. Jahresbericht 1985, S. 15). Bei Fuji Xerox habe sich Rank Xerox große Mengen von Produkten in Form fertiger NPK mit dem Etikett von Rank Xerox („OEM-Lieferungen"), von Bausätzen und von Bauteilen sowie technischen Beistand und Konstruktionshilfe besorgt.

Die Kommission hätte angesichts der Verbindung zwischen Fuji Xerox und Rank Xerox und deren Beteiligung an der Tochtergesellschaft, deren Erzeugnisse sie kaufe, erkennen müssen, daß angesichts der Ungewißheit über die Auswirkung der Einfuhren aus Japan auf Rank Xerox eine seriöse Schadensfeststellung unmöglich sei. Rank Xerox könne durch den Einkauf bei Fuji Xerox, deren Aktienkapital sie zur Hälfte besitze, einen Gewinn erzielen und auf den Preis des Transfers der fertigen Kopierer und der Bauteile an sie selbst Einfluß nehmen. Es sei nicht sicher, ob die Kommission untersucht habe, ob die angeblich geringen Gewinne von Rank Xerox beim Verkauf der von ihr hergestellten Kopierer durch die Preise beeinflußt seien, die ihre Tochtergesellschaften in anderen Ländern für technische Hilfe und für Bauteile verlangt hätten. Bei den Preisen für Bauteile sei Rank Xerox als montierendes und weiterverkaufendes Unternehmen an niedrigen, als Aktionär hingegen an hohen Preisen interessiert gewesen. Ebenso habe Rank Xerox durch Zahlung eines niedrigen Preises an Fuji Xerox für fertige Kopiergeräte mit dem Markenzeichen von Rank Xerox diese in Europa mit zusätzlichen Gewinnmöglichkeiten absetzen können.

Bei früheren Entscheidungen hätten die Gemeinschaftsorgane anders gehandelt als in der vorliegenden Sache (Verordnung [EWG] Nr. 757/84 der Kommission vom 22. März 1984, „elektronische Waagen", ABl. L 80, S. 9; Verordnung [EWG] Nr. 163/83 der Kommission vom 21. Januar 1983, ABl. L 23, S. 9; Beschluß 83/428/EWG der Kommission vom 26. August 1983, „Camping-Wohnanhänger", ABl. L 240, S. 12; Verordnung [EWG] Nr. 2684/88 der Kommission vom 26. August 1988, „Magnetbandgeräte mit Ursprung in Japan und der Republik Korea", ABl. L 240, S. 5; Verordnung [EWG] Nr. 1500/83 der Kommission vom 9. Juni 1983, „Außenbordmotoren mit Ursprung in Japan", ABl. L 152, S. 18; Beschluß 85/143 der Kommission vom 18. Februar 1985, „Eiskunstlaufschuhe", ABl. L 52, S. 48; Verordnung [EWG] Nr. 2936/82 der Kommission vom 28. Oktober 1982, „Kupfersulfat mit Ursprung in Jugoslawien", ABl. L 308, S. 7; Verordnung [EWG] Nr. 3339/87 des Rates vom 4. November 1987, „Harnstoff mit Ursprung in Libyen, Saudi-Arabien und anderen Ländern", ABl. L 317, S. 1, und Verordnung [EWG] Nr. 997/85 der Kommission vom 18. April 1985, „Glykokoll mit Ursprung in Japan", ABl. L 107, S. 8).

Die Klägerin vergleicht weiterhin die Behandlung einiger Produktionszentren von Rank Xerox durch die Gemeinschaftsorgane

mit der Behandlung anderer, von Bauteilen aus Japan abhängiger Fabriken und verweist hierbei auf Artikel 13 Absatz 10 der Verordnung Nr. 2176/84, der als „Anti-Umgehungs"-Vorschrift der Antidumpingverordnung die Erhebung von Zöllen auf die Produkte der in Europa errichteten „Schraubenzieher-Fabriken" vorsehe. Bei der Ermittlung, ob eine Umgehung vorliege, berücksichtige die Kommission den jeweiligen Wert der Bauteile bei ihrer Ankunft in der Fabrik und stelle eine Umgehung fest, wenn der Wert der aus dem Ausfuhrland stammenden Bauteile mehr als 50 % des Wertes aller Bauteile betrage. Es sei sehr wahrscheinlich, daß die wenig umfangreiche Geschäftstätigkeit von Rank Xerox in Anbetracht der Zahlenangaben der Gemeinschaftsorgane über den Mehrwert als unlauteres Mittel zur Umgehung des Antidumpingzolls betrachtet worden wäre.

Wenn also Rank Xerox die Mehrzahl ihrer Bauteile für ein besonderes Kopiergerät aus Japan einführe, aber „konkrete Pläne" zur Erhöhung des europäischen Anteils an Bauteilen bei seinem Zusammenbau habe, so könne sie deswegen für sich in Anspruch nehmen, als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft angesehen und in dieser Eigenschaft gegen Einfuhren aus Japan geschützt zu werden. Wenn aber eine Fabrik in japanischem Besitz das gleiche tue, stelle ihre Geschäftstätigkeit angeblich eine Umgehung der Gemeinschaftspolitik dar.

Aufgrund der vorstehenden Erwägungen hätte Rank Xerox nicht zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gerechnet werden dürfen. Océ und Olivetti, die ebenfalls Importeure japanischer NPK seien und deren Einfuhren zwischen 35 und 40 % ihres Verkaufs- und Vermietgeschäfts mit neuen Geräten ausmachten, hätten richtigerweise ebenfalls bei der Festlegung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ausgeschlossen werden müssen.

Der *Rat* legt dar, der Begriff des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft werfe zwei unterschiedliche Fragen auf, nämlich zum einen, ob die Beschwerde zulässig gewesen sei, weil er von einem größeren Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft unterstützt worden sei, und zum anderen, ob der bestehende Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Hinblick auf die Feststellung der Schädigung richtig festgelegt worden sei. Die Definition des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in Artikel 4 der Verordnung Nr. 2176/84 solle festlegen, welche Unternehmen Beschwerde gegen Einfuhren zu Dumpingpreisen erheben dürften und für welche Unternehmen die Schädigung zu ermitteln sei. Es könne angemessen sein, eine Beschwerde als zulässig zu betrachten, die auch von einem Hersteller unterstützt worden sei, der in einer Beziehung zu den für das Dumping verantwortlichen Exporteuren gestanden habe, und zugleich könne es notwendig sein, ihn bei der Ermittlung der Schädigung vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszunehmen, wenn er sich die Schädigung selbst zugefügt habe.

Zur Frage der Zulässigkeit der Beschwerde macht der Rat geltend, daß für den Fall, daß Rank Xerox auszunehmen wäre, Océ, Olivetti und Tetras, die nur geringe Marktanteile gehabt hätten, gleichwohl einen größeren Anteil an der gesamten Gemeinschaftserzeugung ausmachten und mithin bei der Entscheidung über die Zulässigkeit der Beschwerde zu berücksichtigen wären.

Bezüglich der Frage, ob der bestehende Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zwecks Ermittlung der Schädigung zutreffend festgelegt worden sei, müsse zunächst darauf hingewiesen werden, daß die Klägerin die frühere Praxis der Gemeinschaftsorgane in diesem Punkt falsch darstelle. Insbesondere unterscheide sich der Sachverhalt der jetzt beim Gerichtshof anhängigen Rechtssache deutlich von dem „Schlittschuh"-Fall, auf den sich die Klägerin berufe.

In dem „Schlittschuh"-Beschluß werde den besonderen Umständen des Falles Rechnung getragen, daß nämlich der Antragsteller der größte Importeur eines Mitgliedstaats für diese aus einem bestimmten Land stammenden Produkte gewesen sei, sie zu Niedrigstpreisen gekauft und seine Einfuhren fortlaufend erhöht habe. Demzufolge sei er nicht zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gezählt worden. In der vorliegenden Sache hingegen seien die Einfuhren der Gemeinschaftshersteller im allgemeinen wert- und mengenmäßig begrenzt gewesen und hätten bei den Bauteilen eher rückläufige als zunehmende Tendenz gezeigt (Randnrn. 55, 57, 58, 66 und 71 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Im Fall der „elektronischen Waagen" (Verordnung Nr. 757/84) habe die Kommission zwei beschwerdeführende Gemeinschaftshersteller vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen, weil es zwischen diesen Unternehmen und den japanischen Exporteuren Verbindungen bei der technischen Zusammenarbeit gegeben habe. Diese Entscheidung habe sich allerdings nicht auf das Ergebnis ausgewirkt, weil auf die verbleibenden Hersteller immer noch 72 % der Gemeinschaftserzeugung entfallen seien. Die Situation sei anders als bei der zu prüfenden Sache gewesen.

Im Fall „Kupfersulfat mit Ursprung in Jugoslawien" (Verordnung Nr. 2936/82) sei ein Erzeuger, der ebenfalls das gedumpte Produkt eingeführt habe, nicht vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen worden, weil das Hauptinteresse dieses Unternehmens auf die inländische Erzeugung gerichtet und es zur Einfuhr der Erzeugnisse zu Dumpingpreisen gezwungen gewesen sei, um seinen Marktanteil zu erhalten. Der Sachverhalt sei im wesentlichen so gelagert wie im Kopiergeräte-Fall.

Die verschiedenen Gesichtspunkte, die ihn bewogen hätten, alle die Beschwerde unterstützenden Hersteller der Gemeinschaft als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft anzusehen, seien in den Randnummern 50 bis 77 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung dargestellt; keines der von der Klägerin vorgebrachten Argumente könne zu einem abweichenden Ergebnis führen.

Nach Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung könnten die Gemeinschaftsorgane darüber entscheiden, ob ein Unternehmen vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszunehmen sei; im allgemeinen müßten die Hersteller der Gemeinschaft als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft angesehen werden, falls es keinen Grund gebe, einen bestimmten Hersteller auszuschließen.

Die betreffende Gesellschaft halte sich selbst für befugt, den Schutz der Verordnung Nr. 2176/84 für sich zu beanspruchen, und habe die Gemeinschaftsorgane ersucht, tätig zu werden. Diese müßten daher handfeste Gründe haben für die Annahme haben, daß dieses Unternehmen trotz der Ausübung dieses Rechts wegen seiner „Beziehung" vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszuschließen sei.

Die Gemeinschaftsorgane hätten ferner bei der Prüfung, ob sie Rank Xerox, die von ihrem verfahrensmäßigen Recht aus Artikel 5 Absatz 1 der Verordnung Nr. 2176/84 Gebrauch gemacht habe, vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausnehmen sollten, das Kriterium der „Selbstschädigung" angewandt. Sie hätten die Position eingenommen, daß ein Gemeinschaftshersteller, der in einer Beziehung zu einem Exporteur stehe, sich für geschädigt halte und eine Be-

schwerde gegen gedumpte Einfuhren unterstütze, vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen werde, wenn er sich selbst einen Schaden zugefügt habe, da gegen eine „Selbstschädigung" nach der Verordnung Nr. 2176/84 kein Schutz gewährt werden sollte.

Hierbei müsse zunächst die Geschäftstätigkeit der Unternehmen insgesamt betrachtet werden. Vorliegend sei die Beziehung zwischen Rank Xerox und Fuji Xerox von bescheidenem Zuschnitt, wenn man den Gesamtumfang der europäischen Geschäfte von Rank Xerox berücksichtige. Die Transferverkäufe zwischen Rank Xerox und Fuji Xerox hätten lediglich 7 % des Gesamtumsatzes von Rank Xerox zwischen 1981 und 1985 ausgemacht. Ferner habe die gesellschaftsrechtliche Verbindung zwischen Rank Xerox und Fuji Xerox keinen so starken Einfluß auf die Geschäftsbeziehungen zwischen den beiden Unternehmen gehabt, daß ein Ausschluß von Rank Xerox gerechtfertigt gewesen wäre, und die Vorteile von Rank Xerox aus dieser Verbindung, z. B. die Dividenden, seien gering im Vergleich zu dem Schaden, der Rank Xerox durch das Dumping anderer Hersteller entstanden sei (Randnrn. 61 bis 67 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Die übrigen von der Klägerin angeführten Entscheidungen sind nach Meinung des Rates nicht geeignet, den Standpunkt zu stützen, daß Rank Xerox vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszunehmen sei. Zum einen sei in keinem der erwähnten Fälle angegeben, wann eine strukturelle oder Geschäftsbeziehung zwischen einem japanischen und einem europäischen Unternehmen so stark sei, daß die Gemeinschaftsorgane gezwungen seien, die europäische Gesellschaft vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszunehmen. Vorliegend gehe es um die Frage, welches die maximalen Kriterien dafür seien, daß ein Unternehmen weiterhin als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft betrachtet werden könne, auch wenn zwischen beiden Unternehmen eine unmittelbare Beziehung bestehe und bestimmte Erzeugnisse und Bauteile importiert worden seien.

Zum anderen müsse deutlich unterschieden werden zwischen dem Fall, daß japanische Unternehmen Tochtergesellschaften in Europa hätten, und dem vorliegenden Fall, daß ein europäisches Unternehmen eine namhafte Beteiligung an einem japanischen Unternehmen halte. Im letztgenannten Fall könne die Beteiligung die Versorgung mit japanischen Bauteilen und Ausrüstungen erleichtern, doch bedeute das nicht, daß das europäische Mutterunternehmen nicht mehr als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft angesehen werden könne. Rank Xerox sei seit langer Zeit Gemeinschaftshersteller mit langfristigen Engagements bei Investitionen und Arbeitsplätzen in der Gemeinschaft.

Man dürfe nicht den Anteil an Bauteilen, den dieses oder jenes Erzeugnis aufweisen müsse, um als europäisch zu gelten, und das Höchstmaß an „Beziehung" miteinander vergleichen, das gegeben sein dürfe, damit der Hersteller dieses Erzeugnisses noch als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft anzusehen sei. Ferner hätten die Montagetätigkeiten japanischer Exporteure in der Gemeinschaft nach Einleitung des Antidumpingverfahrens begonnen oder wesentlich zugenommen, während die Fabrik von Rank Xerox im Vereinigten Königreich schon seit langem tätig gewesen sei und die Verwendung von Bauteilen europäischen Ursprungs gesteigert habe, während die Montage von Bauteilen der Fuji Xerox seit Beginn des Verfahrens nicht merklich zugenommen habe.

Auf keinen Fall aber könne man in der Entscheidung der Gemeinschaftsorgane einen offensichtlichen Beurteilungsfehler oder einen Ermessensmißbrauch erblicken.

Das *CECOM* erklärt, keines seiner Mitglieder könne vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen werden, weil es etwa „in einer besonderen Beziehung ... zu Ausführern ... der Ware, die angeblich gedumpt ist", stehe (Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung Nr. 2176/84). Der Begriff der „Beziehung" werde dahin verstanden, daß ein einheimischer Hersteller nur dann als in einer Beziehung zu einem Exporteur oder Importeur stehend anzusehen sei, „wenn einer den anderen kontrolliert oder beide zusammen einen Dritten kontrollieren oder von einem Dritten kontrolliert werden und Gründe für die Annahme bestehen, daß sich die Beziehung dahin auswirkt, daß sich der einheimische Hersteller anders verhält als die einheimischen Hersteller ohne solche Beziehung". Rank Xerox und Fuji Xerok stünden im Sinne dieser Definition nicht in einer Beziehung zueinander, da Rank Xerox Fuji Xerox nicht kontrolliere, sondern lediglich wie ihr Joint-Venture-Partner Fuji Photo Film Co. Ltd, der die Geschäfte dieses Joint-Venture führe, eine 50 %ige Beteiligung an diesem Unternehmen halte. Ebensowenig würden die anderen europäischen, dem CECOM angehörenden Hersteller von japanischen Gesellschaften so kontrolliert, daß sie sich anders verhielten als die anderen einheimischen Hersteller von Kopiergeräten ohne solche Beziehung.

Nach seiner Meinung dürften Gemeinschaftshersteller von NPK nicht deshalb vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen werden, weil sie NPK aus Japan eingeführt hätten oder noch einführten.

Die teilweise Abhängigkeit der europäischen Kopiergerätehersteller von japanischen Lieferungen von Kleinkopierern beruhe keineswegs auf freier Entscheidung der europäischen Industrie, sondern sei ein letztes Mittel des Selbstschutzes angesichts des massiven Dumpings aus Japan gewesen. Wegen dieses Dumpings und der Markteroberungsstrategie der japanischen Unternehmen seien die Mitglieder des CECOM nicht in der Lage gewesen, die von ihnen kalkulierten Preise für die von ihnen selbst hergestellten Kopiergeräte kleiner und mittlerer Leistung ihrer eigenen Produktion zu erzielen, und die erzielbaren Preise hätten nicht die erforderliche Rentabilität ermöglicht. Die Investitionen der europäischen Hersteller von Kopiergeräten hätten sich daher im wesentlichen auf Modelle größerer Kapazität konzentriert, die noch ein Minimum an Rentabilität zugelassen hätte. Um eine vollständige Palette von NPK auf dem Markt anbieten zu können, seien diese Hersteller gezwungen gewesen, ihre NPK-Käufe von japanischen Modellen geringerer Kapazität fortzusetzen oder sogar teilweise zu erhöhen.

Keines seiner Mitglieder habe sich selbst durch die Einfuhr gedumpter japanischer Kopiergeräte Schaden zugefügt, weil alle die eingeführten Modelle zu Preisen verkauft hätten, die ihren eigenen entsprochen hätten, und sie folglich keinen Nutzen aus diesen Einfuhren gezogen hätten. Die Schädigung der europäischen Hersteller von NPK sei in Wahrheit auf die gedumpten japanischen Einfuhren zurückzuführen.

Das CECOM analysiert sodann die Lage der vier europäischen Hersteller von Kopiergeräten.

Rank Xerox zunächst habe bei Fuji Xerox NPK und Teile für Kopiergeräte aus Japan gekauft, um die auf dem Markt der Gemeinschaft angebotene Palette zu vervollständigen, also mit dem Ziel des Selbstschutzes. Im übrigen sei die Entscheidung von Rank Xerox, Kopiergeräte geringer Kapazität bei Fuji Xerox in Japan zu kaufen, in erster Linie nicht auf die Bemühung zurückzuführen, „die Vermarktung neuer Produkte zu beschleunigen" (Randnr. 65 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), sondern auf die fehlende Rentabilität einer eigenen Produktion innerhalb der Gemeinschaft. Daß Rank Xerox ein Modell von Fuji Xerox eingeführt habe, habe weder Rank Xerox noch gar einem anderen Gemeinschaftshersteller Schaden zugefügt, weil der Marktpreis durch den vorherigen Zufluß von anderen japanischen Einfuhren festgelegt gewesen sei. Als daher Rank Xerox Kopiergeräte eines Modells verkauft habe, das von Fuji Xerox geliefert, aber auch von Rank Xerox innerhalb der Gemeinschaft hergestellt worden sei, seien die Verkaufspreise in beiden Fällen die gleichen gewesen und mit Gewinnerwartung kalkuliert worden. Dies zeige, daß die Schädigung von Rank Xerox als Gemeinschaftshersteller auf die japanischen Dumpingpraktiken zurückzuführen sei und daß Rank Xerox nicht in der Lage gewesen sei, aus dem Verkauf von gedumpten Kopiergeräten von Fuji Xerox auf dem Gemeinschaftsmarkt einen Vorteil zu ziehen.

Was Océ und Olivetti betreffe, so hätten auch diese beiden Unternehmen bestimmte Modelle von Kopierern in Japan hauptsächlich oder ausschließlich mit dem Ziel gekauft, ihrer Kundschaft eine vollständige Palette anbieten zu können. Es sei ihnen wegen des durch die gedumpten japanischen Ausfuhren herbeigeführten niedrigen Preisniveaus auf dem europäischen Kopiergerätemarkt nicht gelungen, eine vollständigere Palette von Modellen aus eigener Erzeugung zu entwickeln und zu vermarkten. Die Gemeinschaftsbehörden seien zu der Auffassung gelangt, daß Océ und Olivetti sich nicht selbst durch ihre Preispolitik eine Schädigung zugefügt hätten (Randnr. 71 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Obwohl sich die beiden Unternehmen den von den japanischen Exporteuren festgesetzten niedrigen Preisen hätten anpassen müssen, habe der geringe Umfang ihrer Einfuhren aus Japan keine abträglichen Auswirkungen auf die Preise ihrer eigenen NPK oder der NPK anderer Hersteller in der Gemeinschaft gehabt.

Als schließlich der europäische Hersteller von Kopiergeräten Tetras gerade dabei gewesen sei, seinen Personalkopierer Attaché I auf den Markt zu bringen, habe Canon in Frankreich eine besonders agressive Preisunterbietungskampagne für ihre Modelle PC 10 und PC 20 gestartet. Dies bestätige, daß die japanischen Wettbewerber sofort mit einer starken Preisunterbietung reagiert hätten, sobald europäische Hersteller damit begonnen hätten, im Marktsektor der Geräte mit geringer Kapazität NPK zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten.

Diese Argumente zeigten, daß die Entscheidung des Rates, Rank Xerox, Olivetti, Océ und Tetras als den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 4 Absatz 5 der Verordnung Nr. 2176/84 zu betrachten, rechtmäßig und die bei Ausübung seines Ermessens einzig mögliche Entscheidung gewesen sei. Die Mitglieder des CECOM stünden für mehr als 80 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion an Kopiergeräten, und betätigten sich in erster Linie als Hersteller, denn sie hätten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten in der Gemeinschaft finanziert. Der Anteil ihrer

Einfuhren sei im Vergleich zu ihrer eigenen Herstellung gering, und die Einfuhren gedumpter Erzeugnisse seien in erster Linie auf die unlauteren japanischen Dumpingpraktiken zurückzuführen.

2. Der Begriff der gleichartigen Ware

Die *Klägerin* führt zu der Frage, was unter einer gleichartigen Ware zu verstehen sei, unter Bezugnahme auf Randnummer 31 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung aus, daß die äußerlichen Unterschiede und die „Ungleichartigkeit" von Kopiergeräten nahe beieinanderliegender Leistungsklassen besonders auffällig seien, wenn man Personalkopierer und Kopiergeräte der Leistungsklasse 1a betrachte. Insbesondere die Kosten je Fotokopie und der relative Nutzen eines Personalkopierers nähmen mit zunehmender Menge der Kopien ab, so daß der Käufer eines Gerätes der Leistungsklasse 1 wahrscheinlich keinen Personalkopierer kaufen werde, auch wenn die Anfangsinvestition geringer sei.

Die Generaldirektion „Wettbewerb" der Kommission habe in ihrer Entscheidung 88/88/EWG über das Gemeinschaftsunternehmen Canon/Olivetti vom 22. Dezember 1987 (ABl. 1988, L 52, S. 51) drei einschlägige Märkte definiert: die NPK mit geringer Kapazität (Personalkopierer bis zur Leistungsklasse 2 der Dataquest-Klassifizierung), mit mittlerer Kapazität (Leistungsklassen 3 und 4) und mit höchster Kapazität (Leistungsklassen 4 bis 6). Sie habe dort erklärt, jeder dieser Märkte umfasse Kopiergeräte, die bezüglich Eigenschaften, Einsatzmöglichkeiten und Preis austauschbar seien, und die betreffende Abgrenzung schließe eine gewisse Austauschbarkeit zwischen diesen drei Märkten nicht aus.

Jede vorstehend definierte Klasse stelle eine Gruppe gleichartiger Erzeugnisse dar. Man könne nicht davon ausgehen, daß alle Kopiergeräte gleichartige Produkte seien, weil die Kunden zwischen einem zentralen und einem nichtzentralen System wählen könnten. Die Austauschbarkeit und damit der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Marktsegmenten sei geringer als innerhalb einzelner Segmente, was belege, daß es eine wirkliche Segmentierung gebe und man nicht alle Segmente zusammen als einen einzigen Markt und alle Erzeugnisse als gleichartige Waren betrachten könne.

Der *Rat* legt dar, die Gemeinschaftsorgane seien bei der Prüfung der Frage, welche Ware als gleichartig im Sinne des Artikels 2 Absatz 12 der Verordnung Nr. 2176/84 anzusehen seien, zu der Auffassung gelangt, daß zumindest die NPK nahe beinanderliegender Leistungsklassen, vom kleinsten Personalkopierer bis zur Leistungsklasse 5 der Dataquest-Klassifikation, als „gleichartige Waren" anzusehen seien (Randnrn. 28 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Alle Untersuchungen (z. B. die von Dataquest und die im Auftrag der Kommission von Info-Markt erstellte, die habe ermitteln sollen, welche NPK auf dem gemeinschaftlichen Markt in Wettbewerb miteinander stünden, auch um den Vergleich zwischen den verschiedenen Modellen zu erleichtern) seien zu dem Ergebnis gelangt, daß es Überschneidungen zwischen nahe beieinanderliegenden Leistungsklassen gebe. Im Verlauf der Untersuchung sei die Kommission ferner in den Besitz von Beweisen gelangt, die zeigten, daß zwischen Geräten verschiedener Leistungsklassen Wettbewerb herrsche (Vertragsangebote, denen zufolge Lieferanten Modelle aus verschiedenen Leistungsklassen der Dataquest-Klassifikation ange-

boten hätten, um bestimmten Bedürfnissen der Kunden zu genügen). Auch bestätige die Info-Markt-Untersuchung, daß der Kunde wirklich die Wahl zwischen zentralen Anlagen (Großkopiergeräte) und nichtzentralen Anlagen habe (von Kleinkopierern bis zu Personalkopierern). Es gebe auch Beweise dafür, daß bestimmter japanische Exporteure den Vertrieb ihrer Waren und die Verkaufsförderung so gestalteten, daß der Eindruck erweckt werde, daß diese Waren größeren Modellen Konkurrenz machten.

Die von der Klägerin angeführten Auffassungen der Generaldirektion IV stünden nicht in Widerspruch zum Standpunkt des Rates, weil die Generaldirektion darauf hingewiesen habe, daß jeder der betreffenden Märkte Kopiergeräte umfasse, die im wesentlichen untereinander austauschbar seien; die Definition des Marktes und die der gleichartigen Ware seien zwei verschiedene Fragen.

Was den Personalkopierer betreffe, hätten die Gemeinschaftsorgane anerkannt, daß er die Ausweitung des NPK-Marktes ermögliche; sie hätten aber auch festgestellt, daß er den Wettbewerb im Marktsegment für Geräte mit geringer Kapazität verstärkt habe. Daß es einen Wettbewerb gebe, werde durch die Beweise für den Wettbewerb zwischen den Leistungsklassen und durch die Info-Markt-Untersuchung bestätigt. Auch belege die Dataquest-Klassifikation, daß diese Produkte sich bezüglich der möglichen Kopienzahl und der Geschwindigkeit der Geräte überschnitten. Die Unterschiede bei der Unterhaltung (Wegwerfkartuschen bei bestimmten Teilen von Personalkopierern und Wartung durch Techniker bei Kopiergeräten der Leistungsklasse 1) und der Umstand, daß die Kosten variabel seien und der Preis je Kopie von einem NPK-Modell zum anderen unterschiedlich sein könne, bedeuteten nicht, daß diese Waren nicht als gleichartig angesehen werden dürften.

Daß, wie behauptet, nur eine beschränkte Zahl von Modellen kleiner NPK in der Gemeinschaft hergestellt werde, sei ohne Bedeutung. Die Tabelle im Anhang I der Klagebeantwortung zeige, daß es im Untersuchungszeitraum für jede Leistungsklasse in der Gemeinschaft hergestellte Modelle gegeben habe, und die marginalen Eigenschaften, die die in der Gemeinschaft hergestellten Modelle im Hinblick auf bestimmte technische Vorrichtungen von den japanischen Geräten unterschieden, berührten nicht die Frage der Gleichartigkeit der Waren.

Zu dem Vorbringen der Klägerin, daß die von den japanischen Herstellern entwickelten NPK in Konzeption, Konstruktion und Technik völlig neu und zuverlässiger gewesen seien, bemerkt der Rat schließlich, soweit damit die Frage der gleichartigen Ware angesprochen wird, daß die Hersteller in der Gemeinschaft Produkte herstellten, deren Technologie etwa ebenso fortschrittlich sei wie irgendein anderes Gerät auf dem Markt und die die gleichen Funktionen und grundlegenden äußerlichen Merkmale aufwiesen wie die in Japan hergestellten Konkurrenzprodukte.

Mithin sei die gleichartige Ware zutreffend bestimmt worden und das Vorbringen der Klägerin insoweit unbegründet.

Nach Auffassung des *CECOM* muß der Ausdruck „gleichartige Ware" alle Geräte der gesamten Palette der NPK umfassen, insbesondere die Personalkopierer und die

zu der von der Klägerin besonders erwähnten Leistungsklasse 1a gehörenden Kopiergeräte. Alle NPK, selbst die mit einer höheren Arbeitsgeschwindigkeit als 75 Kopien pro Minute, gehörten zu einem einheitlichen Markt. Im übrigen entspreche die Entscheidung des Rates, daß die endgültigen Antidumpingzölle nicht für die in die Leistungsklassen 5 und 6 von Dataquest einzuordnenden Geräte gälten, nicht dem Standpunkt, den das CECOM im Verwaltungsverfahren vertreten habe.

Auch wenn die Geräte nach Größe und Funktion nicht in jeder Hinsicht gleichartig seien, wiesen doch alle NPK die gleichen Merkmale auf und hätten in ihren Funktionen und technischen Leistungen mehr oder weniger das gleiche Niveau. Das CECOM verweist insoweit auf die verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86 (Tokyo Electric/Rat, Antidumpingzölle auf elektronische Schreibmaschinen), insbesondere auf die Schlußanträge des Generalanwalts vom 8. März 1988, in denen dieser die Auffassung vertreten habe, daß sich das Bestehen getrennter Märkte für die „Kofferschreibmaschinen" und „Büroschreibmaschinen" nicht von selbst verstehe, und daß, auch wenn das Gewicht ein Kriterium sei, auf das sich eine Unterscheidung stützten ließe, die von diesen Geräten erfüllten Funktionen ein mindestens ebenso wichtiger Faktor seien. In diesen Rechtssachen habe die Klägerin keine grundlegenden Unterschiede zwischen den Funktionen von Kofferschreibmaschinen und denen von Büroschreibmaschinen bewiesen. Eine ähnliche Betrachtungsweise sei auch für den einheitlichen Markt für Kopiergeräte angebracht.

Zur Frage der Gemeinschaftsproduktion von Kleinkopiergeräten äußert das CECOM, im Untersuchungszeitraum hätten auch die Gemeinschaftshersteller solche Geräte hergestellt und verkauft (Rank Xerox und Olivetti). Der geringe Marktanteil der Mitglieder des CECOM in der Leistungsklasse der Geräte mit geringer Kapazität sei auf den Verdrängungswettbewerb der japanischen Kopiergerätehersteller zurückzuführen.

3. Schadenselemente

Die *Klägerin* rügt die Feststellung einer Schädigung unter folgenden Gesichtspunkten: niedrige Rentablität, Unfähigkeit zur Erzielung von Kosteneinsparungen, Preisunterbietung, mengenmäßige Zunahme der japanischen Ausfuhren und Vergrößerung des Marktanteils der japanischen Exporteure.

— Niedrige Rentabilität

Die Klägerin macht geltend, die Kommission habe sich zu Unrecht bei der Prüfung der Rentabilität der Tätigkeit der Beschwerdeführer auf deren Verkäufe kleiner und mittlerer Kopiergeräte aus eigener Produktion beschränkt. Sie hätte hierbei berücksichtigen müssen: a) die Gewinne der Beschwerdeführer aus dem Verkauf der von ihnen aus Japan eingeführten Kopiergeräte; b) die hohen Gewinne aus dem Verkauf verwandter Erzeugnisse oder anderer Artikel, die jedem Lieferanten von Kopiergeräten, insbesondere von kleinen Modellen, gleich hohe oder höhere Gewinne bringe als der Verkauf von Geräten, und c) die Rentabilität der Tätigkeit der Beschwerdeführer in bezug auf sämtliche Kopiergeräte und nicht nur auf Kleinkopiergeräte.

Die Rentabilität sei auf diese Weise künstlich abgesenkt worden, wobei die Behauptung in Randnummer 82 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung für Rank Xerox, Océ und Olivetti nicht zureffe. Diese Unternehmen verfügten nämlich über völlig ausreichende Einnahmen, um die Entwicklung neuer Produkte zu finanzieren.

— Unfähigkeit zur Erzielung von Kosteneinsparungen

Die Klägerin macht geltend, die in Randnummer 83 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung angeführte Geringfügigkeit der Kosteneinsparungen der Beschwerdeführer durch die Produktion höherer Stückzahlen sei das Ergebnis des sehr späten Beginns ihrer Produktion. Sie hätten über ausreichende Finanzmittel verfügt, um in diesen Markt vorzudringen, und seien daran nicht durch finanzielle Schwierigkeiten gehindert worden, die auf japanische Einfuhren zurückzuführen gewesen wären.

— Preisunterbietung

Die Klägerin bringt vor, man sei im vorliegenden Fall davon ausgegangen, daß die angeblich niedrige Rentabilität und andere Schwierigkeiten der Beschwerdeführer von den niedrigen Preisen der japanischen Produkte verursacht seien. Unter Bezugnahme auf die Randnummern 48 und 49 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung verweist sie darauf, daß ihre Produkte nicht billiger, wohl aber technisch höherwertig als die von den Beschwerdeführern verkauften Geräte gewesen seien.

Die Untersuchung von Info-Markt, einer unabhängigen Marktforschungsgesellschaft, die beauftragt gewesen sei, die auf dem deutschen Markt konkurrierenden Produkte zu untersuchen, lasse erkennen, daß der Preis der Modelle der Gemeinschaftsproduktion ganz allgemein höher hätte sein müssen als der vergleichbarer japanischer Modelle, weil sie häufig zur Vermietung bestimmt und daher im allgemeinen auf eine höhere Lebensdauer ausgelegt seien. Die Kommission habe insoweit Modelle der Gemeinschaftsproduktion mit höherer Lebensdauer mit im übrigen vergleichbaren japanischen Modellen verglichen und doch nur einen geringen Preisunterschied festgestellt. Wenn überhaupt eine Preisunterbietung stattgefunden habe, dann wohl eher auf Seiten der Gemeinschaftshersteller.

Das Vorbringen der Gemeinschaftsorgane scheine zu bestätigen, daß der Erfolg der japanischen Unternehmen auf der Entwicklung und Herstellung attraktiver Erzeugnisse zu Wettbewerbspreisen beruhe. Nach Randnummer 86 der Begründungserwägungen der angefochtenen Entscheidung sei nicht bewiesen, daß der Erfolg der japanischen Kleinkopierer, „sieht man von der größeren Featureausstattung ab", auf ihre Qualität zurückzuführen sei. Die japanischen Kopiergeräte seien nicht billiger, aber technisch höherwertig und folglich auf dem Markt attraktiver gewesen. Mithin habe keine Unterbietung, sondern Wettbewerb vorgelegen.

Im übrigen zeige das von Office Technology Research erstellte Schaubild, daß die Preise der Normalpapierkopierer in der Gemeinschaft ungefähr zehn Jahre lang relativ stabil geblieben seien im Vergleich zu anderen elektronischen Bürogeräten, deren Preise wesentlich deutlicher gesunken seien. Dies widerspreche der Ansicht, daß die Preise der kleinen NPK in den 70er Jahren auf einem niedrigen Niveau hätten gehalten

werden können, weshalb Océ beschlossen habe, kein eigenes Modell zu entwickeln.

— Mengenmäßige Zunahme der japanischen Ausfuhren

Die Klägerin weist darauf hin, daß die mengenmäßige Zunahme der japanischen Ausfuhren keine Schädigung verursacht habe, da diese Zunahme weitgehend parallel zur Ausweitung des neuen Marktes für Kleinkopierer verlaufen sei und gerade diese Ausweitung den europäischen Herstellern die Möglichkeit lukrativer Verkäufe verschafft habe, die sie sonst nicht gehabt hätten.

— Vergrößerung des Marktanteils der japanischen Exporteure

Die Vergrößerung des Marktanteils der japanischen Exporteure hält die Klägerin für eine Reflexwirkung ihres anhaltenden Erfolges auf dem Kleinkopierermarkt, der der Qualität und nicht dem Preis der japanischen Geräte zu danken sei.

Der *Rat* macht zunächst zur Frage der *Rentabilität* der Gemeinschaftshersteller geltend, daß es auf ihre Gewinne oder Verluste aus der Herstellung und dem Verkauf von NPK ankomme und nicht auf ihre Gesamtsituation unter Einbeziehung der Herstellung und des Verkaufs anderer Erzeugnisse. Ferner sehe die Grundverordnung vor, daß die Auswirkungen des Dumpings im Vergleich zur Produktion der gleichartigen Ware in der Gemeinschaft und nicht im Vergleich zu anderen Produkten oder zur Gesamtgeschäftstätigkeit zu beurteilen seien, so daß andere Faktoren, die nicht die gleichartige Ware beträfen, nicht berücksichtigt zu werden brauchten.

Bei den Preisen der gedumpten Importe hätten die Gemeinschaftsorgane zwar *Preisunterbietungen* und eine darauf beruhende Schädigung festgestellt (Randnrn. 41 bis 49 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung); diese Unterbietungen seien aber nicht hinreichend quantifizierbar gewesen, um bei der Berechnung des zum Ausgleich der Schädigung erforderlichen Zolls berücksichtigt werden zu können(Randnr. 110 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Der Rat habe klar festgestellt, daß Preisunterbietungen weit verbreitet gewesen und ausnahmslos von allen Ausführern praktiziert worden seien (Randnrn. 47 und 49 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Die Preisunterbietungen seien auch in der Regel vorübergehender Natur gewesen, aber nicht, weil die Modelle aus japanischer Produktion teurer verkauft worden seien, sondern weil die Preise der Modelle aus der Gemeinschaftsproduktion gesenkt worden seien, um den Modellen aus japanischer Produktion Konkurrenz zu machen. Die Preisunterbietungen seien schließlich im allgemeinen nicht über 10 % hinausgegangen, doch führten ständige und weitverbreitete Unterbietungen zwangsläufig zu sinkenden Preisen und machten es dem Wettbewerber unmöglich, das sonst mögliche Preisniveau zu halten.

Wenn für ein technisch höherwertiges oder besser ausgestattetes Modell der gleiche Preis angewandt werde wie beim Verkauf eines weniger gut ausgestatteten, aber sonst vergleichbaren Modells, liege eine Preisunterbietung im Sinne der Verordnung Nr. 2176/84 vor. Wenn die anfänglichen Listenpreise zweier Produkte übereinstimmten, sei damit noch nicht bewiesen, daß keine Preis-

unterbietung vorliege, denn ein solcher Schluß sei nur möglich, wenn die beiden Modelle in jeder Beziehung vergleichbar seien. Wenn die Praxis der Anwendung eines niedrigeren Preises für das gleiche Modell oder des gleichen Preises für ein besseres Modell auf gedumpte Einfuhren zurückzuführen sei, handele es sich um eine wettbewerbswidrige Maßnahme, deren Auswirkungen bei der Prüfung der Elemente der Schädigung nach der Verordnung Nr. 2176/84 zu würdigen seien.

Die Klägerin bestreite nicht, daß eine *Vergrößerung der Marktanteile* der NPK aus japanischer Produktion zu verzeichnen gewesen sei und daß diese Vergrößerung trotz steigender Nachfrage mit einer Verringerung des Marktanteils der NPK aus europäischer Produktion einhergegangen sei.

Der Rat tritt der Behauptung der Klägerin entgegen, daß die japanischen Exporteure zur Entstehung eines Marktes für NPK geringer Kapazität, der sonst nicht entstanden wäre, beigetragen hätten. Rank Xerox habe vielmehr lange Zeit einen zur Leistungsklasse 1 gehörenden Kopierer geringer Kapazität, das Modell 660, hergestellt, und auch andere Gemeinschaftshersteller hätten NPK geringer Kapazität produziert und auf den Markt gebracht (Tetras ab 1985, Olivetti ab 1979/80 und Develop ab 1980/81).

Bei den kleinsten Modellen oder den Personalkopierern habe die Kommission anerkannt, daß durch diese Geräte ein neuer Markt geschaffen, zugleich aber der Wettbewerb auf dem Markt für die Geräte mit den geringsten Kapazitäten gesteigert worden sei. Auch wenn die Gemeinschaftsorgane den Personalkopierer als eine eigenständige gleichartige Ware behandelt hätten, ändere das nichts daran, daß es eine Gemeinschaftsproduktion gegeben habe. Tetras, ein Gemeinschaftserzeuger, habe nämlich 1984/85 einen Personalkopierer entwikkelt, um den Geräten von Canon Konkurrenz zu machen.

Nach Meinung des *CECOM* ist die für die Büroautomatisierung wichtige europäische Kopiergeräteproduktion von den verschiedenen japanischen Herstellern von Kopierern als Angriffsziel ausgesucht worden. Daher seien alle anderen in Artikel 4 der Verordnung Nr. 2176/84 angeführten Faktoren für die Feststellung der Schädigung nur von untergeordneter Bedeutung.

Bei der Preisunterbietung hätten die japanischen Konkurrenten wegen des umfassend und ausdauernd betriebenen Dumpings und ihres Marktanteils von nahezu 85 % leicht zur Methode der selektiven Preisunterbietung greifen können, die einen Angriff auf bestimmte einzelne Modelle bestimmter Konkurrenten auf einem besonderen Markt möglich mache.

Ein Beweis für die angebliche Überlegenheit japanischer Kopiergeräte wegen besserer Technologie oder höherer Effektivität sei nicht erbracht. Es treffe auch nicht zu, daß die in der Gemeinschaft hergestellten Kopierer eine längere Lebensdauer hätten und zur Vermietung bestimmt seien. Schließlich hätte ein Preisvergleich zwischen in Europa und in Japan hergestellten Kopiergeräten unter Berücksichtigung der Preisunterbie-

tungen in Zusammenhang mit Zusatzausrüstungen trotz allgemeinen Preisrückgangs erhebliche Unterbietungsmargen zutage gefördert.

Dumpingpraktiken seien definitionsgemäß mit dem Verkaufspreis von Geräten verbunden, so daß die Rentabilität gemäß Artikel 4 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 auf der Grundlage der Herstellung gleichartiger Waren in der Gemeinschaft und nicht anhand der Gesamtgeschäftstätigkeit zu errechnen sei. Dumpingpraktiken verminderten die Rentabilität der Gemeinschaftshersteller, indem sie dazu führten, daß Verkäufe entweder ganz unmöglich oder nur mit unangemessen niedrigem Erlös möglich seien. Die Gewinne aus dem Kundendienst gehörten zu einem anderen Bereich, die aus dem Vermietungsgeschäft seien bei den Berechnungen der Kommission berücksichtigt worden.

Eine der Hauptfolgen der niedrigen Rentabilität der Kopiergerätehersteller in der Gemeinschaft sei die Unmöglichkeit gewesen, Kosteneinsparungen durch Produktion höherer Stückzahlen zu erzielen (Randnr. 83 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), die auf das Dumping der japanischen Hersteller und nicht auf die späte Aufnahme der Gemeinschaftsproduktion zurückzuführen sei; diese habe in Wahrheit vor der japanischen Erzeugung eingesetzt.

4. Kausalzusammenhang zwischen Schädigung und gedumpten Einfuhren

Die *Klägerin* macht zunächst geltend, die Entwicklung des europäischen Kopierermarktes zeige deutlich, daß Hauptursache für die geringe Geschäftstätigkeit der drei Beschwerdeführer im Bereich der Herstellung von Kleinkopierern die Entscheidung dieser Unternehmen gewesen sei, die Herstellung nicht aufzunehmen. In den 60er und 70er Jahren hätten sich die Xerox Corporation und ihre europäische Tochtergesellschaft Rank Xerox, die auf dem Bürokopierermarkt die Führungsstellung innegehabt hätten, sowie andere in Europa ansässige Hersteller darauf konzentriert, größere und schneller arbeitende Kopiergeräte herzustellen, weil sie geglaubt hätten, daß sich die Nachfrage auf diesen Bereich konzentrieren und bei kleinen NPK für kleine oder dezentralisierte große Büros schwach ausfallen werde. Ende der 70er und Anfang der 80er sei jedoch ein neuer Markt für kleine NPK entstanden, während die Nachfrage nach großen Kopiergeräten weiterhin lebhaft gewesen sei.

Um in den 70er Jahren den Bedürfnissen der japanischen Unternehmen, insbesondere dem nach Verteilung ihrer Nachrichten in Form fester Kopien von Originalmanuskripten, gerecht zu werden, hätten die japanischen Hersteller eine völlig neue Generation kleiner NPK von außergewöhnlicher Qualität und Zuverlässigkeit entwickelt, denen in der Gemeinschaft nichts Gleichwertiges gegenüber gestanden habe. Indem sie diese technische Neuerung in attraktiver Form angeboten hätten, hätten sie in weitem Umfang einen Markt für kleine NPK in der Gemeinschaft geschaffen.

Bis zum Erscheinen der neuen japanischen Kopiergeräte hätten die europäischen Un-

ternehmen nur die Wahl zwischen der Verwendung eines schnellen Großkopierers mit Normalpapier, eines wenig leistungsfähigen Kleinkopierers für beschichtetes Papier oder eines langsamen NPK wie des Rank Xerox 660 gehabt, der Kopien von schlechter Qualität hergestellt und für den es einen stark ausgebauten Wartungsdienst gegeben habe.

Unter diesen Umständen habe ein aufnahmefähiger Markt in der Gemeinschaft bestanden, da es die europäischen Unternehmen für notwendig erachtet hätten, über eine gewisse Anzahl verläßlicher Kleinkopierer mit guter Wiedergabequalität zu verfügen, die keine regelmäßige Wartung benötigt hätten und zu interessanteren als den von Rank Xerox angewandten Leasingkonditionen zum Kauf angeboten worden seien.

Aus der Tabelle A (im Anhang) ergebe sich, daß die europäischen Hersteller im Herausbringen neuer Kopierermodelle zwischen 1968 und 1978 nicht sehr aktiv gewesen seien, während die japanischen Hersteller von 1975 bis 1978 ungefähr fünfzehn neue Modelle auf den Markt gebracht hätten.

Im Untersuchungszeitraum habe es (nach der Dataquest-Klassifikation) praktisch keine Gemeinschaftsproduktion von Kopierern der Leistungsklasse 2 und darunter gegeben. In der Leistungsklasse 3 hätten die japanischen Lieferanten dominiert, auch wenn es eine gewisse europäische Produktion bei den größten Geräten dieser Klasse gegeben habe. In der Leistungsklasse 4 habe es wenig, in der Leistungsklasse 5 keine japanische Konkurrenz gegeben. In der Leistungsklasse 6 habe es keine Produktion in der Gemeinschaft gegeben.

Die Ausweitung des Kopierermarktes zwischen 1970 und 1980 sei im wesentlichen auf die Zunahme der Nachfrage in den Leistungsklassen für Kleingeräte im Anschluß an das Auftreten der neuen japanischen Kopiergeräte zurückzuführen. Das ergebe sich insbesondere aus der folgenden Tabelle, die die Entwicklung des NPK-Bestands (Zahl der Geräte in den Geschäftsräumen der Benutzer) in Deutschland zeige:

Tabelle A — Bestand an Normalpapierkopierern in Deutschland jeweils zum Jahresende

(× 1 000)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Leistungsklasse 1	43	61	87	126	183	246
Leistungsklasse 2	29	40	53	70	83	99
Leistungsklasse 3	15	17	19	23	29	36
Leistungsklasse 4	11	10	11	11	11	13
Leistungsklasse 5	—	—	—	—	—	1
Leistungsklasse 6	—	1	1	2	2	3
Leistungsklassen insgesamt	98	129	171	232	308	398
Leistungsklassen 1, 2, 3	87	118	159	219	295	381
Leistungsklassen 4, 5, 6	11	11	12	13	13	17

Quelle: Dataquest

Der Gesamtbestand an allen NPK in Europa sei von ungefähr 1 000 000 Geräten im Jahr 1979 auf ungefähr 2 978 000 Geräte im Jahr 1984 angestiegen.

Wenn man als Kriterium die Aufstellung neuer Geräte wähle (errechnet durch Addition der Nettoverkäufe und -vermietungen), stelle man fest, daß sie jährlich — von ungefähr 450 000 Geräten im Jahr 1981 auf nahezu 800 000 im Jahr 1984 — zugenommen hätten; diese Zunahme sei im wesentlichen auf die Kleinkopierer aus japanischer Produktion zurückzuführen.

Bei den Personalkopierern, die ein Beispiel für die Aufnamefähigkeit des Marktes für Kleingeräte und die technische Überlegenheit Japans auf diesem Markt seien, zeige die nachstehende Tabelle Zahlen zu den Aufstellungen, zum Gesamtbestand und zum japanischen Anteil:

Tabelle B — Personalkopierer (Westeuropa)

	1982	1983	1984	1985
Aufstellungen insgesamt	—	95 000	128 000	166 000
Japanischer Anteil	—	100 %	99,2 %	98,8 %
Gesamtbestand	—	95 000	223 000	389 000
Japanischer Anteil	—	100 %	99,6 %	99,2 %

Als Beleg für die japanische Vormachtstellung im Bereich der Kleingeräte im Untersuchungszeitraum macht die Klägerin in der nachstehenden Tabelle weitere Zahlenangaben zu den Verkäufen neuer Geräte auf dem deutschen Markt.

Tabelle C

	Japanische Modelle	EWG-Modelle	Joint Venture Fuji/Rank Xerox
Personalkopierer	8	1*	0
Leistungsklasse 1a	17	1	4
Leistungsklasse 1b	18	0	0
Leistungsklasse 2	21	0	1
Leistungsklasse 3	15	4	0
Leistungsklasse 4	8	3	0

* Modell Tetras, wegen technischer Schwierigkeiten in sehr geringen Mengen hergestellt.

Die Hersteller von Großkopierern in der Gemeinschaft hätten auf diese Marktentwicklung durch Einkäufe bei japanischen Herstellern reagiert. So habe Rank Xerox, die sich weiterhin auf größere Kopiergeräte konzentriert habe, beschlossen, ebenfalls Kleinkopierer in der gewünschten Qualität zum Verkauf in der Gemeinschaft anzubieten, und dies dadurch bewerkstelligt, daß sie bei ihrer Tochtergesellschaft Fuji Xerox in Japan sowohl fertig montierte OEM-Modelle als auch Sätze von Bauteilen zum Zusammenbau in der Gemeinschaft eingekauft habe. Ebenso hätten Océ und Olivetti OEM-Modelle bei nicht verbundenen japanischen Anbietern zum Wiederverkauf erworben. Daß man sich auf eingeführte OEM-Modelle gestützt habe, sei eine rentable und vernünftige Geschäftsstrategie gewesen. Durch diese Einfuhren habe man die Kosten und technologischen Schwierigkeiten vermieden, die mit der selbständigen Entwicklung neuer Modelle einhergegangen wären. Geschäftliche und technische Gründe und nicht die niedrigen Preise seien mithin die Hauptursachen für die geringe Fabrikationstätigkeit von Rank Xerox und anderer Unternehmen im Bereich der Kleinkopierer gewesen. Die Situation der Beschwerdeführer im Untersuchungszeitraum

sei die unmittelbare Folge der Entscheidungen gewesen, die man im Hinblick auf die Produktion dieser Geräte getroffen habe.

Der *Rat* führt aus, die Gemeinschaftsorgane hätten mit besonderer Sorgfalt die Auswirkung der gedumpten Einfuhren auf die Gemeinschaftsindustrie und die anderen denkbaren Ursachen für die festgestellten Schadenselemente überprüft (Randnrn. 81 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Sie hätten insbesondere die Schwierigkeiten von Rank Xerox bei der Markteinführung eines neuen Produkts mit geringer Kapazität untersucht und seien zu dem Ergebnis gekommen, daß diese Schwierigkeiten, die zumindest teilweise auf interne Probleme des Xerox-Konzerns zurückzuführen gewesen seien, durch eine Reihe von Veränderungen in der Betriebsführung und der Produktpalette behoben worden seien und mithin nicht mehr herangezogen werden könnten, um den Schaden des Unternehmens zu erklären.

Die Gemeinschaftsorgane hätten zunächst einen ständigen Druck auf die Preise als Folge der Preisunterbietungen seitens der japanischen Exporteure festgestellt. Der Preisrückgang habe zu verminderter Rentabilität der Gemeinschaftsunternehmen geführt und sei mit der Zunahme des Marktanteils der japanischen Hersteller Hand in Hand gegangen. Unter diesen Umständen könne der Schluß nicht unrichtig sein, daß der Preisrückgang die Erhöhung der Verkäufe sowie die Vergrößerung des Marktanteils der Produkte aus japanischer Produktion ausgelöst habe, die wiederum mit einer Verkleinerung des Marktanteils der Gemeinschaftshersteller einhergegangen sei. Mithin müßten die gedumpten Einfuhren als Ursache der festgestellten Schadenselemente angesehen werden.

Was die anderen von der Klägerin als Ursache der Schadenselemente angeführten Faktoren betrifft, tritt der Rat zunächst dem Vorbringen entgegen, daß die Gemeinschaftshersteller in den 70er Jahren den Markt für Kopiergeräte mit geringer Kapazität vernachlässigt und daher wegen des Entschlusses, diesen Typ von Kopierern nicht herzustellen, Schwierigkeiten bekommen hätten. Rank Xerox habe ihre Produktion von Kopiergeräten mit geringer Kapazität in der Gemeinschaft bis 1978 fortgeführt (Modell 660 dieses Unternehmens), und der Umstand, daß in der Folge Geräte mit geringer Kapazität entweder von Fuji Xerox geliefert oder von Rank Xerox aus von Fuji Xerox gelieferten Bauteilen hergestellt worden seien, deute darauf hin, daß Rank Xerox in keiner Weise sein Interesse an dem Markt für diese Geräte aufgeben habe. Olivetti habe 1978 ein Modell mit geringer Kapazität herausgebracht; Océ habe bedeutende Anstrengungen mit dem gleichen Ziel unternommen, diese aber eingestellt, wobei sie als Hauptgrund dafür den Preisrückgang angebe.

Der Rat bestreitet auch, daß die japanischen Kopiergeräte mit geringer Kapzität ursächlich für die Schaffung eines neuen Marktes gewesen seien. Zwar hätten die japanischen Marketingmethoden zur Ausweitung dieses Marktes beigetragen; dies sei aber kein Beweis dafür, daß die gedumpten Einfuhren dieser Kopierer zu Niedrigpreisen nicht ursächlich für die Schädigung der Gemeinschaftsindustrie gewesen seien.

Zu dem Vorbringen, mit dem die angebliche technologische Überlegenheit, die führende Rolle der japanischen Unternehmen bei technischen Innovationen und die Zuverlässigkeit geltend gemacht werden, weist der Rat darauf hin, daß alle Hersteller der Gemeinschaft NPK hergestellt hätten, die im

allgemeinen ebenso modern wie jeder andere NPK auf dem Markt gewesen seien. Im übrigen beweise die Liste der angeblichen Innovationen japanischer Hersteller nicht, daß der durch die Einfuhren zu niederigen Preisen verursachte Schaden auf andere Ursachen zurückzuführen sei. Im übrigen lägen bezüglich der Zuverlässigkeit japanischer NPK im Vergleich zu der der NPK aus Gemeinschaftsproduktion keine Beweise dafür vor, daß die Gemeinschaftsgeräte schlechter seien oder mehr Wartung erforderten. Die Würdigung aller Gesichtspunkte und aller denkbaren Ursachen der Schädigung habe zu der Schlußfolgerung geführt, daß in Wirklichkeit die gedumpten Einfuhren zu niedrigen Preisen Ursache der Schädigung gewesen seien.

Zu der völlig neuen Generation von Kopiergeräten, die der Klägerin zufolge die japanischen Hersteller entwickelt haben sollen, führt das *CECOM* aus, daß die Grundtechnologien für NPK in den USA und in Europa erarbeitet worden seien und daß alle europäischen Kopiergerätehersteller ihre eigenen kleinen NPK entwickelt hätten oder in der Lage gewesen seien, solche Produkte herzustellen. Sie seien indessen wegen des Fehlens langfristiger Perspektiven der Kostendeckung und der Erzielung angemessener Gewinne von ihrer Produktion abgeschreckt worden.

Es gebe keinerlei Beweise dafür, daß die europäischen Hersteller technischen und technologischen Hindernissen bei der Herstellung von NPK begegnet seien und daß der Erfolg der neuen Generation japanischer Kleinkopierer hauptsächlich ihrer Qualität zu verdanken gewesen sei. Die europäischen Hersteller hätten im Gegenteil sämtliche Modelle der gesamten NPK-Palette in mindestens gleicher Qualität wie die in Japan hergestellten Kopiergeräte hergestellt oder herstellen können.

Das einzige Hindernis sei nämlich die fehlende Rentabilität infolge des im großen Stil betriebenen Dumpings zahlreicher japanischer Hersteller.

D — *Zum Interesse der Gemeinschaft*

Die *Klägerin* trägt vor, zwar verfügten die Gemeinschaftsorgane bei der Entscheidung, ob die Kopiergeräte nahe beieinanderliegender Leistungsklassen als „gleichartige Waren" und als in Wettbewerb miteinander stehend betrachtet werden könnten, über einen breiten Ermessenspielraum, doch könnten sie nicht bestreiten, daß in der Gemeinschaft nur in sehr begrenztem Umfang Kleinkopierer hergestellt würden und daß die Angebotspalette im Bereich der Kleinkopierer sehr klein sei.

Allein Tetras, die ungefähr 1 % dieses Marktes halte, habe im Untersuchungszeitraum Personalkopierer — und zwar in sehr kleinen Mengen — hergestellt. Außerdem sei in den nächsten drei kleinsten Leistungsklassen ohne Berücksichtigung der Montagetätigkeit von Rank Xerox allein das Modell Olivetti Copia 1050, das ungefähr 2 % des relevanten Marktes in Westeuropa beansprucht habe, auf dem deutschen Markt angeboten worden.

Unter diesen Umständen hält die Klägerin, selbst wenn das Kriterium „gleichartige Ware" erfüllt sein sollte, die Schlußfolgerungen der Kommission bezüglich des Interesses der Gemeinschaft für unzutreffend, weil sie bei ihrem Entschluß, die Hersteller einer sehr begrenzten Menge von Produkten zu schützen, nicht die damit den Verbrauchern zahlreicher Produkte aufgebürdete Last berücksichtigt habe.

Die Bewertung des Interesses der Gemeinschaft in der vorliegenden Rechtssache sei ferner deshalb fehlerhaft, weil die drei Hauptbeschwerdeführer, die von den japanischen Einfuhren abhängig gewesen seien und hieraus Nutzen gezogen hätten, in den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft einbezogen worden seien.

Ihrer Meinung nach hätte Rank Xerox mit Sicherheit ausgeschlossen werden müssen; dann hätte der Rat unmöglich behaupten können, daß die Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Gemeinschaft entsprächen. Auch Océ und Olivetti, deren Einfuhren 35 bis 40 % ihrer Geräteverkäufe und -vermietungen ausgemacht hätten, hätten vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgenommen werden müssen. Selbst wenn sie aber als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft anzusehen seien, hätte der Rat ihr Interesse gegen das der OEM-Importeure wie Gestetner, Agfa-Gevaert u. a. abwägen müssen. Zwar hätten die genannten OEM-Importeure nur einen sehr geringen Anteil am Markt der Gemeinschaft für Kleinkopierer gehabt (der 1985 3 % nicht überstiegen habe, selbst wenn Tetras zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zu rechnen sei, sie hätten aber eine große Anzahl von Personen beschäftigt und seien im Bereich der Kleinkopierer sehr aktiv gewesen.

Der *Rat* trägt vor, selbst wenn nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Gesamtproduktion nach Anwendung des Artikels 4 Absatz 5 der Verordnung Nr. 2176/84 als Teil des Wirtschaftszweiges angesehen worden wäre, hätten die Gemeinschaftsorgane gleichwohl sehr sorgfältig prüfen müssen, ob Antidumpingmaßnahmen im Interesse der Gemeinschaft lägen. Die Notwendigkeit, dieses Interesse zu berücksichtigen, bedeute indessen nicht, daß bei Herausnahme von Rank Xerox aus dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die Interessen der OEM im Vergleich zu denen der übrigen Hersteller der Gemeinschaft den Vorzug verdient hätten. Es sei vielmehr im Interesse der Gemeinschaft, eine kleine und schwache Gemeinschaftsindustrie zu schützen, um eine völlige Abhängigkeit von ausländischen Einfuhren zu verhindern.

E — *Zur Berechnung des Antidumpingzolls*

Zur Berechnung des Antidumpingzolls führt die *Klägerin* aus, daß die Festsetzung des Zolls auf 20 % gegen Artikel 13 Absatz 3 der Verordnung Nr. 2176/84 verstoße, wonach die Antidumpingzölle nur so hoch sein dürften, wie es notwendig sei, um die Schädigung zu beseitigen. Zunächst sei die Spanne von 12 %, die man als notwendig angesehen habe, um einen angemessenen Gewinn oder Ertrag durch Verkauf von Kopiergeräten zu erzielen, zu hoch. Da die Kleingeräte stets mit einer geringeren Gewinnspanne als bei Tätigkeiten in Zusammenhang mit Kopiergeräten allgemein verkauft würden, habe die Kommission sich geirrt, als sie versucht habe, die Rentabilität bei Verkäufen von Kopiergeräten auf ein äußerst günstiges Niveau zu heben. Sodann sei der Zoll auf der Grundlage der Preiserhöhung errechnet worden, die man für notwendig gehalten habe, um die angeblichen Preisunterbietungen zu beseitigen. Aus den bereits dargestellten Gründen habe es aber Preisunterbietungen überhaupt nicht gegeben. Schließlich sei die eingehende Beschreibung der Art der Berechnung des Zolls in Randnummer 107 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung unverständlich. Die Kommission hätte die von ihr gewählte Methode zur Errechnung des

Zolls so klar darstellen müssen, daß der Gerichtshof eine angemessene Kontrolle hätte ausüben können.

Zu der Frage, ob die für die europäischen Hersteller als erforderlich betrachtete Gewinnspanne von 12 %, wie die Klägerin behauptet, zu hoch war, führt der *Rat* zunächst aus, daß er den Standpunkt der Kommission teile, wonach es kaum einen Anreiz für die Herstellung von Kopiergeräten darstellen würde, wenn NPK nur mit geringer Gewinnspanne oder gar mit Verlust verkauft würden und ein positiver Ertrag nur durch spätere Zusatzlieferungen erzielt werden könnte. In den Randnummern 101 bis 106 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung seien die Gründe eingehend dargestellt, die die Gemeinschaftsorgane bewogen hätten, dem Vorbringen der Gemeinschaftshersteller zur Notwendigkeit der Rentabilität der Geräteverkäufe zu folgen. Damit die Gemeinschaftshersteller in die Lage versetzt würden, die Geräteproduktion fortzuführen, sei es unbedingt erforderlich, daß ihre Investitionen ihnen einen angemessenen Ertrag sicherten.

Die von der Kommission gewählte Gewinnspanne, die sowohl von Seiten der japanischen Hersteller — als zu hoch — als auch von den Gemeinschaftsherstellern — als zu niedrig — kritisiert worden sei, sei als vernünftiger Kompromiß angesehen worden.

Das Vorbringen der Klägerin zur Höhe des Zolls, mit dem sie Preisunterbietungen bestreite, sei in den Randnummern 108 und 110 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung widerlegt worden.

Zum Vorbringen der Klägerin, die Berechnungsmethode sei unverständlich, bemerkt der Rat, daß eingehende Erläuterungen hierzu allen Verfahrensbeteiligten am 2. Dezember 1986 gegeben worden seien und daß diese Gelegenheit gehabt hätten, hierzu Stellung zu nehmen. Im übrigen nenne die angefochtene Verordnung alle Gesichtspunkte, auf denen die Berechnung beruhe, was der Klägerin eine Geltendmachung ihrer Rechte ermöglicht habe. Auch sei die angegebene Begründung so genau, daß der Gerichtshof die Rechtmäßigkeit der Berechnung prüfen könne.

Das *CECOM* macht geltend, das Vorbringen der Klägerin belege in keiner Weise, daß die Gemeinschaftsorgane offensichtlich die Grenzen ihres weiten Ermessensspielraums überschritten hätten, über den sie bei der Festlegung der Schadensschwelle verfügten. Es verweist ferner darauf, daß in dem Antidumpingverfahren bezüglich der elektronischen Schreibmaschinen der Generalanwalt das Vorbringen von Canon, daß die für die Errechnung des Zielpreises zugrundegelegte Gewinnspanne zu hoch sei, zurückgewiesen habe, weil diese Behauptung durch keinerlei Beweise gestützt sei (Schlußanträge vom 8. März 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85, Canon/Rat, Slg. 1988, 5731, 5792).

J. C. Moitinho de Almeida
Berichterstatter

Anhang

Tabelle A: Zeitfolge der Markteinführung kleiner NPK

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Herstellung EWG											
Rank Xerox	660										2202
Agfa gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Herstellung Japan											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Quelle: Dataquest