dischen Warenlieferer gebietsmäßig abgegrenzte Vertriebsrechte gegen Zahlung von Gebühren eingeräumt werden, die in einer prozentualen Beteiligung am Verkaufserlös bestehen.

3. **Ein Vertrag, mit dem in erster Linie gebietliche Vertriebsrechte entgeltlich übertragen werden und darüber hinaus unentgeltlich das Recht zur Herstellung des eingeführten Erzeugnisses eingeräumt wird, erfüllt den Tatbestand des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 der Kommission.**

Kutscher Donner Pescatore Mertens de Wilmars Sørensen

Mackenzie Stuart O'Keeffe Bosco Touffait

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 17. Februar 1977.

Der Kanzler

A. Van Houtte

Der Präsident

H. Kutscher

SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS JEAN-PIERRE WARNER VOM 3. FEBRUAR 1977 [1]

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

Diese Rechtssache ist dem Gerichtshof im Wege des Vorabentscheidungsersuchens vom Hessischen Finanzgericht vorgelegt worden. Es geht dabei um die Auslegung der Gemeinschaftsverordnungen über den Zollwert der Waren und insbesondere um die Auslegung bestimmter darin enthaltener Vorschriften, welche die Frage regeln, unter welchen Umständen Warenzeichenrechte bei der Festsetzung des Zollwerts zu berücksichtigen sind.

Der Sachverhalt ist folgender:

Am 9. September 1970 schloß die Klägerin des Ausgangsverfahrens vor dem Finanzgericht, die Firma Farbwerke Hoechst AG, Frankfurt am Main, einen Vertrag mit einem wohlbekannten Schweizer Unternehmen, der Firma Hoffmann-La Roche (im folgenden „HLR" genannt). In diesem Vertrag räumte HLR der Klägerin das ausschließliche Recht ein, ein von HLR entwickeltes veterinärmedizinisches Präparat (das ich im folgenden „das Präparat" nenne) in der ganzen Welt, außer in den USA, zu vertreiben.

1 — Aus dem Englischen übersetzt.

Das Präparat wird im wesentlichen aus zwei Wirkstoffen hergestellt, nämlich aus Sulfadoxin und Trimethoprim In dem Vertrag waren zwei Möglichkeiten vorgesehen: Einmal konnte die Klägerin (oder eine ihrer Tochtergesellschaften) das Präparat selbst herstellen; in diesem Fall mußte sie die beiden fraglichen Wirkstoffe von HLR beziehen und hatte das Recht zur Herstellung nach den Patenten von HLR. Die zweite Möglichkeit bestand darin, daß die Klägerin das Präparat selbst bei HLR kaufte. Die Lieferpreise und die übrigen Lieferbedingungen sollten im einen wie im anderen Falle für jede Lieferung zwischen den Parteien vereinbart werden. Die Klägerin sollte jedoch in jedem Fall an HLR eine Lizenzgebühr in Höhe von 3 % aus dem in allen Ländern des Vertragsgebiets erzielten Nettoerlös aus dem Verkauf des Präparats entrichten, sie durfte das Präparat unter ihrem eigenen Warenzeichen verkaufen und in ihrer Werbung Hinweise auf HLR nur mit deren besonderem Einverständnis anbringen.

Im vorliegenden Falle machte die Klägerin von der ihr vertraglich eingeräumten ersten Möglichkeit überhaupt keinen Gebrauch. Sie beschränkte sich vielmehr darauf, das Präparat von HLR zu beziehen.

In der Zeit vom 14. April 1971 bis zum 12. September 1972 führte die Klägerin zehn Partien des von HLR hergestellten Präparats nach Deutschland ein. Diese Einfuhren liegen dem Rechtsstreit vor dem Finanzgericht zugrunde. Die Einfuhren wurden in Großpackungen durchgeführt. Nach deren Ankunft ließ die Klägerin die Ware in kleinere Packungen umpacken und das für sie eingetragene Warenzeichen „Borgal" daran anbringen. Dieses Warenzeichen hatte offenbar ein anderes deutsches Unternehmen, nämlich die Firma ADEFO-Chemie GmbH, im Jahre 1950 in Deutschland als sogenanntes „Vorratszeichen" für sich eintragen lassen und das Recht zur Benutzung dieses Zeichens im Jahre 1967 für 3 000 DM auf die Klägerin übertragen. Dem Gerichtshof wurde nicht mitgeteilt, ob dieses Warenzeichen auch außerhalb Deutschlands eingetragen ist.

Die Kernfrage geht dahin, ob der Wert des Rechts der Klägerin zur Benutzung ihres eigenen Warenzeichens nach den einschlägigen Verordnungen in den Zollwert der eingeführten Waren einzubeziehen ist.

In Betracht kommen hier erstens die Verordnung (EWG) Nr. 803/68 des Rates vom 27. Juni 1968 (Abl. L 148 vom 28. Juni 1968) und zweitens die Verordnung (EWG) Nr. 1788/69 der Kommission vom 10. September 1969 (ABl. L 230 vom 11. September 1969).

Wie Sie wissen, wurde die Verordnung Nr. 803/68 erlassen, damit in sämtlichen Mitgliedstaaten der Zollwert von Waren einheitlich ermittelt und so eine einheitliche Anwendung des Gemeinsamen Zolltarifs erreicht werden konnte. Die Verordnung baut auf dem Brüsseler Abkommen über den Zollwert der Waren auf, dessen Vertragsstaaten die Mitgliedstaaten sind. Artikel 1 Absatz 1 der Verordnung bestimmt:

„Für die Anwendung des Gemeinsamen Zolltarifs ist der Zollwert der eingeführten Waren der normale Preis, d. h. der Preis, der für diese Waren zu dem in Artikel 5 genannten Zeitpunkt [das ist im allgemeinen der Zeitpunkt der Einfuhr] bei einem Kaufgeschäft unter den Bedingungen des freien Wettbewerbs zwischen einem Käufer und einem Verkäufer, die voneinander unabhängig sind, erzielt werden kann (Normalpreis)."

Artikel 1 Absatz 2 und die Artikel 2 bis 8 der Verordnung bringen eine nähere Ausgestaltung des Grundsatzes von Artikel 1 Absatz 1, indem sie die Bedingungen und sonstigen Merkmale des dort vorausgesetzten idealen Kaufgeschäfts im einzelnen aufzählen.

So regelt Artikel 1 Absatz 2, von welchen Voraussetzungen bezüglich des Lieferorts

auszugehen ist sowie bezüglich der Fragen, welche der Parteien die Kosten trägt, die sich auf das Kaufgeschäft und die Lieferung der Waren beziehen und welche der Parteien die inländischen Zölle und sonstigen Eingangsabgaben trägt.

Artikel 2 verlangt, daß die Zahlung des Preises der Waren die einzige tatsächliche Leistung des Käufers darstellt, und erläutert näher, was unter „einem Käufer und einem Verkäufer, die voneinander unabhängig sind", zu verstehen ist. Absatz 1 der Vorschrift bestimmt unter anderem:

„Ein Kaufgeschäft unter den Bedingungen des freien Wettbewerbs zwischen einem Käufer und einem Verkäufer, die voneinander unabhängig sind, ist ein Kaufgeschäft, bei dem insbesondere:
(a) ...
(b) der vereinbarte Preis nicht beeinflußt ist durch Handels-, Finanz- oder sonstige vertragliche oder außervertragliche Beziehungen, die — abgesehen von den durch das Kaufgeschäft selbst geschaffenen Beziehungen — zwischen dem Verkäufer oder einer geschäftlich mit diesem verbundenen natürlichen oder juristischen Personen einerseits und dem Käufer oder einer mit diesem geschäftlich verbundenen natürlichen oder juristischen Person andererseits bestehen können;
(c) kein Teil des Erlöses aus späteren Weiterverkäufen, einer späteren sonstigen Überlassung oder auch einer späteren Verwendung der Waren unmittelbar oder mittelbar dem Verkäufer oder irgendeiner mit ihm geschäftlich verbundenen natürlichen oder juristischen Person zugute kommt."

Absatz 2 bestimmt:

„Zwei Personen gelten als geschäftlich miteinander verbunden, wenn eine von ihnen irgendein Interesse an den Geschäften oder am Vermögen der anderen hat oder wenn beide ein gemeinsames Interesse an Geschäften oder an einem Vermögen haben oder auch wenn eine dritte Person ein Interesse an den Geschäften oder an den Vermögen beider hat, unabhängig davon, ob es sich um unmittelbare oder mittelbare Interessen handelt."

Artikel 3 befaßt sich mit gewerblichen Schutzrechten. Absatz 1 lautet, soweit er hier einschlägig ist, wie folgt:

„Wenn die zu bewertenden Waren
(a) ...
(b) unter einem Warenzeichen eingeführt werden oder
(c) eingeführt werden, um unter einem ausländischen Warenzeichen verkauft, anderweit überlassen oder verwendet zu werden,
wird bei der Ermittlung des Normalpreises berücksichtigt, daß dieser den Wert des Rechts umfaßt, für diese Waren ... das Warenzeichen zu benutzen."

Absatz 2 ermöglicht Ausnahmen von dieser Bestimmung für den Fall, daß „die in Absatz 1 aufgeführten Rechte einer in einem Mitgliedstaat ansässigen Person [gehören]". (Aufgrund dieser Bestimmung wurde die Verordnung Nr. 1788/69 erlassen).

Die Vorschriften der Absätze 4 bis 6 gelten, wenn „die Waren eingeführt [werden], um nach weiteren Arbeitsvorgängen unter einem ausländischen Warenzeichen verkauft, anderweit überlassen oder verwendet zu werden". Absatz 4 bestimmt insbesondere:

„Der Wert des Rechts, ein ausländisches Warenzeichen zu benutzen, wird in voller Höhe vom Normalpreis der zu bewertenden Waren umfaßt, wenn sie nach der Einfuhr einem ... der folgenden Arbeitsvorgänge unterworfen werden:
a) einfachen Arbeitsvorgängen, wie zum Beispiel Anbringen des Warenzeichens, Aufteilen, Sortieren oder Verpacken ..."

Absatz 7 definiert ein „ausländisches Warenzeichen" wie folgt:

„Ein Warenzeichen gilt als ausländisches Warenzeichen im Sinne dieses Artikels, wenn es das Warenzeichen

a) einer Person ist, welche die zu bewertenden Waren außerhalb des Zollgebiets der Gemeinschaft angebaut, erzeugt, hergestellt, zum Verkauf angeboten oder anderweit mit ihnen zu tun gehabt hat, oder
b) einer Person ist, die mit einer unter Buchstabe a) bezeichneten Person geschäftlich verbunden ist, oder
c) einer Person ist, deren Rechte an dem Warenzeichen durch eine Vereinbarung mit den unter Buchstabe a) oder b) bezeichneten Personen eingeschränkt sind."

Wie uns die Kommission erläutert hat, besagt der allgemeine Grundsatz des Artikels 3, soweit er Warenzeichen betrifft, daß bei der Einfuhr von Waren unter einem Warenzeichen deren „Normalpreis" (das ist der Preis, der bei einem idealen Kaufgeschäft nach Artikel 1 der Verordnung erzielt werden kann) dergestalt ermittelt wird, daß dieser den Wert des Rechts umfaßt, für diese Waren das Warenzeichen zu benutzen. Die Bestimmungen über „ausländische" Warenzeichen sollen eine Umgehung dieses Grundsatzes verhindern. Ohne eine solche Regelung könnte ein ausländischer Hersteller von Waren zum Beispiel eine Tochtergesellschaft in einem Mitgliedstaat der Gemeinschaft gründen und für diese sein Warenzeichen in dem betreffenden Staat eintragen lassen. Die Tochtergesellschaft könnte die Waren dann ohne das Warenzeichen einführen und nach der Einfuhr das Warenzeichen anbringen. Wegen der Mannigfaltigkeit und Kompliziertheit derartiger Umgehungsmöglichkeiten mußte bei der Abfassung der betreffenden Vorschriften für einen weiten Anwendungsbereich gesorgt werden. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, daß man dabei in mancher Hinsicht zu weit gegangen war, denn es wurden auch Fälle erfaßt, die gar nicht gemeint waren. Um diese Fälle auszunehmen, wurde die Verordnung Nr. 1788/69 erlassen.

Die Bestimmung dieser Verordnung, um die es hier vor allem geht, ist Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a), der wie folgt lautet:

„Wird für das Recht zur Benutzung eines Warenzeichens, das im Sinne von Artikel 3 Absatz 7 der Verordnung (EWG) Nr. 803/68 als ausländisches Warenzeichen gilt, keine Gebühr gezahlt, so ist der Wert eines solchen Rechts in den Zollwert nicht einzubeziehen, wenn eine oder mehrere der nachstehenden Voraussetzungen erfüllt sind:

a) das Warenzeichen gehört einem in einem Mitgliedstaat ansässigen Alleinvertreter oder Alleinkonzessionär, der über das Alleinvertreterverhältnis hinaus mit dem Lieferer der zu bewertenden Waren geschäftlich nicht verbunden ist und dessen Rechte an dem Warenzeichen nicht im Sinne von Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe c der obengenannten Verordnung eingeschränkt sind."

Das Hauptzollamt Frankfurt am Main/West, das beklagte Partei vor dem Finanzgericht ist, vertritt die Auffassung, in dieser Sache sei HLR eine unter Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe a der Verordnung Nr. 803/68 fallende Person, da das Unternehmen außerhalb des Zollgebiets der Gemeinschaft Waren hergestellt und zum Verkauf angeboten habe; ferner sei die Klägerin wegen des zwischen ihr und HLR bestehenden Vertrages mit dieser Firma „geschäftlich verbunden" und falle somit unter Buchstabe b der Bestimmung, der im Lichte der in Artikel 2 Absatz 2 gegebenen Definition des Begriffs „geschäftlich verbunden" auszulegen sei; das Warenzeichen der Klägerin sei deshalb für die Anwendung von Artikel 3 als „ausländisches Warenzeichen" anzusehen, und dementsprechend müsse der Wert des Rechts zur Benutzung dieses Warenzeichens nach Artikel 3 Absatz 4 in den „Normalpreis" der eingeführten Waren einbezogen werden. Der Beklagte bestreitet die Anwendbarkeit von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 und stützt diese Ansicht,

wenn ich es richtig sehe, darauf, daß die Parteien aufgrund der Lizenzerteilung durch HLR zur Herstellung nach deren Patenten „über das Alleinvertreterverhältnis hinaus ... geschäftlich ... verbunden" seien.

Ursprünglich zahlte die Klägerin Abgaben auf die Waren nach einem Zollwert, bei dem weder die von der Klägerin an HLR entrichteten Lizenzgebühren noch der Wert ihres Warenzeichens berücksichtigt war. Nachdem dann bei Betriebsprüfungen das Bestehen der Vereinbarung mit HLR festgestellt worden war, erließ der Beklagte einen Steueränderungsbescheid gegen die Klägerin, dem ein nicht mehr streitiger Zuschlag für die Lizenzgebühren und ein weiterer Zuschlag für den Wert des Warenzeichens zugrunde lag.

Vor dem Finanzgericht machte die Klägerin in erster Linie geltend, ihre Vereinbarung mit HLR bewirke nicht, daß sie „eine Person" sei, die mit HLR „geschäftlich verbunden" im Sinne von Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b sei, und die weite Definition des Begriffs „geschäftlich verbunden" in Artikel 2 Absatz 2 gelte nicht für Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b. Zumindest sei die Klägerin von der Anwendung des Artikels 3 auf Grund des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 ausgenommen. Drittens habe der Beklagte in jedem Fall den Warenzeichenwert nach unrichtigen Kriterien geschätzt.

Der Rechtsstreit wirft somit drei Hauptprobleme auf, wobei die erste Frage die Auslegung der Artikel 2 Absatz 2 sowie 3 Absatz 7 Buchstabe b der Verordnung Nr. 803/68 betrifft. Von den neun Fragen, die das Finanzgericht dem Gerichtshof vorgelegt hat, betreffen die vier ersten dieses Problem. Diese lauten:

„1. Ist Artikel 2 Absatz 2 der Verordnung Nr. 803/68 des Rates der EWG [über den Zollwert der Waren] (ZWVO), wonach zwei Personen unter anderem dann als geschäftlich verbunden gelten, wenn eine von ihnen irgendein Interesse an den Geschäften oder dem Vermögen der anderen hat, auch anzuwenden auf die geschäftliche Verbundenheit, die Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b der Verordnung voraussetzt?
2. Wenn nein: Nach welchen Maßstäben ist die geschäftliche Verbundenheit im Sinne des Artikels 3 Absatz 7 Buchstabe b der Verordnung zu beurteilen?
3. Wenn Frage 1 zu bejahen ist: Wird eine solche geschäftliche Verbundenheit (Art. 2 Abs. 2 ZWVO) durch einen Vertrag begründet, durch den dem binnenländischen Käufer vom ausländischen Warenlieferer in erster Linie gebietsmäßig abgegrenzte Vertriebsrechte gegen Zahlung von Gebühren eingeräumt und daneben ohne Zahlung weiterer Entgelte das Recht zugestanden wird, das eingeführte Erzeugnis nach dem patentierten Verfahren aus zwei von der Lieferfirma zu beziehenden patentierten Wirkstoffen auch selbst herzustellen?
4. Wenn ja: Gilt dies auch, wenn die Käuferfirma von dem Recht eigener Herstellung keinen Gebrauch macht?"

Die der Frage 1 zugrunde liegenden Zweifel beruhen darauf, daß Artikel 2 Absatz 2 nach seiner Stellung und Bezifferung in der Verordnung den Anschein erweckt, als wäre er lediglich ein Anhängsel von Artikel 2 Absatz 1. Man kann die Ansicht vertreten, daß die Regelung des Artikels 2 Absatz 2, wenn sie auch für die Auslegung der nachfolgenden Artikel der Verordnung hätte gelten sollen, eine eigene Artikelnummer erhalten hätte. Wäre die Regelung aber nur für die Auslegung von Artikel 2 Absatz 1 gedacht gewesen, so würde man andererseits erwarten, daß eine Einschränkung durch die Worte „im Sinne dieses Artikels" erfolgt wäre, wie dies in Artikel 3 Absatz 7 geschehen ist. Darüber hinaus ist es wohl unwahrscheinlich, daß die Verfasser der Verordnung den Begriff „geschäftlich verbunden" in Artikel 2 Ab-

satz 2 ohne eine solche Einschränkung definierten und dennoch wollten, daß diese Begriffsbestimmung keine Anwendung auf die gleichlautende Wendung in Artikel 3 finden sollte. Offenbar argumentierte die Klägerin vor dem Finanzgericht damit, daß Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b nicht das Wort „gelten" enthält. Dieses Argument liegt meiner Ansicht nach jedoch neben der Sache. Auch Artikel 2 Absatz 1 enthält dieses Wort nicht; dennoch steht es außer Zweifel, daß die Definition dort gilt. Ich bin der Meinung, daß Artikel 2 Absatz 2 auch bei der Auslegung von Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b anwendbar ist. Diese Ansicht teilen auch die Kommission sowie der Ausschuß für den Zollwert (vgl. dessen Kommentar zur Verordnung Nr. 1788/69 in Europäische Gemeinschaften, Zollwert, Teil B, S. B 26). Ich möchte daher Frage 1 bejahen.

Davon ausgehend braucht Frage 2 nicht beantwortet zu werden. Ich meine, es wäre keine einfache Frage gewesen, denn zu ihrer Beantwortung hätte wohl der Wortlaut von Artikel 3 Absatz 7 Buchstabe b einer genauen Untersuchung in den verschiedenen Amtssprachen der Gemeinschaften unterzogen werden müssen. Zum Beispiel wäre die Wendung „associated in business" in der englischen Fassung als solche eindeutig weit genug, um auch die Beziehungen zwischen der Klägerin und HLR einzuschließen. Andererseits bezieht sich die französische Fassung „associée en affaires" möglicherweise lediglich auf eine Art Teilhaberschaft.

Ich möchte auch Frage 3 bejahen. Offenbar hat die Klägerin keine Einwendungen dagegen, daß dieses Ergebnis eintreten muß, wenn Artikel 2 Absatz 2 anwendbar ist. Die in Artikel 2 Absatz 2 enthaltene Wendung „Interesse an den Geschäften oder am Vermögen" hat wohl in keiner ihrer Fassungen in den einzelnen Amtssprachen irgendeine technische Bedeutung im Rechtssystem der Mitgliedstaaten, wenn auch Richter Swinfen Eady in der Rechtssache *Gophir Diamond Co./Wood* (1902), 1 Chancery S. 950 ff., 953, meinte, daß eine Person dann „Interesse" an Geschäften habe, wenn ihre Einkünfte in irgendeiner Weise von deren Gewinn oder Bruttoertrag abhängig seien. Die Wendung „Interesse am Vermögen" kann nach englischem Recht in bestimmtem Zusammenhang technische Bedeutung haben; meist geht es dabei um Interessen im Zusammenhang mit Trusts oder mit Erbrecht. Der Ausschuß für den Zollwert führt in seinem bereits genannten Kommentar aus:

„Der in Absatz 7 Buchstabe b genannte Begriff der geschäftlichen Verbundenheit ist nach Artikel 2 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 803/68 auszulegen. Er geht sehr weit und umfaßt alle wirtschaftlichen und finanziellen Bindungen zwischen den Geschäftspartnern, mag es sich um mittelbare oder unmittelbare Bindungen handeln.

Diese Bindungen können insbesondere entstehen:

a) durch Vereinbarungen, durch die ein Exklusivrecht, eine Lizenz oder irgendein Vorrecht gewährt wird;
b) durch mittelbare oder unmittelbare finanzielle Beteiligung an den Unternehmen, einschließlich bestimmter Verhältnisse wie Gewährung eines Darlehens an beide Partner durch eine dritte Person."

Ich sehe keinen Grund, hiervon abzuweichen. Meiner Ansicht nach sieht die Kommission hier mit Recht in dem Umstand, daß HLR eine Lizenzgebühr in Höhe von 3 % der Nettoerlöse aus dem Verkauf des Präparats von der Klägerin beanspruchen kann, Grund genug für die Annahme, daß HLR ein „Interesse" an den „Geschäften" der Klägerin hat.

Daher scheint mir eine Beantwortung von Frage 4 keine Bedeutung zu haben. Die Vereinbarung zwischen der Klägerin und HLR würde auch dann zur Bejahung der „geschäftlichen Verbundenheit" ausreichen, wenn darin der Klägerin keine Herstellerrechte eingeräumt worden wä-

ren. So kann es, entgegen der Ansicht der Kommission, im vorliegenden Fall keine Rolle spielen, ob die Klägerin von ihren Rechten Gebrauch machte oder nicht. Dementsprechend möchte ich auch Frage 4 bejahen.

Ich komme nun zum zweiten Problem, nämlich zu der Frage, wie Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 auszulegen ist. Hierzu stellt das Finanzgericht drei Fragen, die wie folgt lauten:

„5. Wenn ja [d. h. wenn Frage 4 zu bejahen ist]: Sind die Begriffe ‚Alleinvertreter' und ‚Alleinkonzessionär' in Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 der Kommission der EWG zwei Ausdrücke mit gleichem Sinngehalt?

6. Wenn nein: Ist unter ‚Alleinkonzessionär' auch jemand zu verstehen, der von dem Inhaber eines Patents das Recht erhält, die Ware nach dem patentierten Verfahren herzustellen?

7. Wenn Frage 5 zu bejahen ist: Geht ein Vertrag, mit dem in erster Linie gebietliche Vertriebsrechte entgeltlich übertragen [werden], darüber hinaus unentgeltlich unausgenutzt das Recht zur Herstellung des eingeführten Erzeugnisses eingeräumt wird, über den Rahmen eines Alleinvertreterverhältnisses hinaus?"

Ich halte es für ratsam, diese Fragen zusammen und nicht der Reihe nach abzuhandeln.

Hier zeigt sich wiederum, daß den Begriffen „Alleinvertreter" und „Alleinkonzessionär" in keiner ihrer Fassungen in den jeweiligen Amtssprachen eine technische Bedeutung im Recht der Mitgliedstaaten zukommt. Betrachtet man nur die englische Fassung der Verordnung Nr. 1788/69, so könnte man versucht sein, den Ausdruck „agent" in seinem rechtlichen Sinne auszulegen, also als Bezeichnung für eine Person, die für einen anderen handelt, doch zeigt ein Blick auf die Fassungen in den übrigen Sprachen, daß dies nicht richtig wäre. So lautet zum Beispiel der entsprechende französische Ausdruck nicht „mandataire", sondern „représentant"; im italienischen heißt es nicht „agente", sondern „rappresentante", und im deutschen Text wird „sole agent" mit dem einen Wort „Alleinvertreter" wiedergegeben. Im belgischen Recht wurde versucht, verwandte Begriffe wie „représentation commerciale" und „concession de vente exclusive" zu definieren, doch nichts von dem trifft hier unmittelbar zu. Ich ziehe aus alledem den Schluß, daß die Kommission mit Recht die Ansicht vertritt, die Wendung „Alleinvertreter oder Alleinkonzessionär" sei als einheitlicher Begriff in dem weiten Sinne auszulegen, den ihm der „Kaufmann auf der Straße" beimessen würde.

Die einzige weitere Frage ist dann, ob der Umstand, daß der „Lieferer der ... Waren" seinem „Alleinvertreter oder Alleinkonzessionär" das Recht einräumt, derartige Waren nach seinen Patenten herzustellen, in einem Fall wie dem vorliegenden dazu führt, daß die Beteiligten „über das Alleinvertreterverhältnis hinaus ... geschäftlich ... verbunden" sind.

Die Kommission vertritt nachdrücklich den Standpunkt, daß die Erteilung jenes Rechts solange nicht zu einem derartigen Ergebnis führe, wie der Berechtigte von dem Recht keinen Gebrauch gemacht habe. Die Ansicht der Kommission wird durch einen Avis des Rates für die Zusammenarbeit auf dem Gebiete des Zollwesens bestätigt, den die Kommission ihrem Schriftsatz beifügte. (Sie tat dies allerdings im Zusammenhang mit Frage 4 des Finanzgerichts. Insoweit hat sich die Kommission, wie ich meine, eindeutig geirrt. Der Avis des Rates für die Zusammenarbeit auf dem Gebiete des Zollwesens stützt sich ausdrücklich auf dessen eigene Empfehlung vom 6. 6. 1972. Diese war gemäß dem Brüsseler Abkommen ergangen, dessen Vorschriften sich mit denen der Verordnung Nr. 1788/69 decken. Tatsächlich spiegelt die Empfehlung die in der Verordnung verwendeten Ausdrücke wieder, und man kann vermuten, daß sie auf Veranlassung der Ge-

meinschaft ausgesprochen wurde. Jedenfalls liegt es klar auf der Hand, daß sie nicht zur Auslegung der Verordnung Nr. 803/68 in Anspruch genommen werden kann. Die Bestimmungen des Brüsseler Abkommens, die ihr entsprechen, sind Art. III der Anlage I des Abkommens sowie die Anmerkungen 2 und 3 des Zusatzes zu diesem Art. in Anlage II des Abkommens).

Die Ansicht der Kommission ist einerseits bestechend. Sie würde dazu führen, daß eine nur auf dem Papier bestehende und niemals in die Tat umgesetzte Rechtsbeziehung für die Anwendung von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung Nr. 1788/69 außer Betracht bliebe. Die Kommission rechtfertigt dies damit, daß die fragliche Rechtsbeziehung in einem solchen Fall keinen Einfluß auf den wirklichen Wert, den „Normalpreis", der eingeführten Waren hätte. Dies ist sicherlich richtig.

Daß ich den Standpunkt der Kommission jedoch letztlich doch nicht teilen kann, hat folgenden Grund: Hätte die Klägerin im vorliegenden Fall ihr Recht zur Herstellung des Präparats nach Patenten von HLR ausgeübt, so wäre nach dieser Ansicht der Wert des Rechts zur Benutzung ihres Warenzeichens bei der Berechnung des wirklichen Werts der beiden dann von HLR bezogenen und eingeführten Grundwirkstoffe bedeutsam geworden. Mir ist durchaus klar, daß sich in einem solchen Fall der Wert der Patentrechte, welche die Klägerin von HLR erlangt hat, auswirken würde, denn ohne diese Rechte wären die beiden Wirkstoffe Sulfadoxin und Trimethoprim für die Klägerin praktisch wertlos, weil sie hierfür keine tatsächliche Verwendung hätte. Wir sind jedoch hier nicht mit dem Wert der Patentrechte befaßt, sondern es geht um den Wert des Rechts zur Benutzung des klägerischen Warenzeichens durch die Klägerin selbst, und ich vermag nicht zu erkennen, daß dieses den wirklichen Wert der von der Klägerin im Falle der Ausübung ihrer Herstellungsrechte eingeführten Wirkstoffe Sulfadoxin und Trimethoprim stärker beeinflussen würde, als es den tatsächlichen Wert des von der Klägerin bisher eingeführten fertigen Präparats beeinflußt hat.

Meiner Ansicht nach entstand hier aus dem Vertrag zwischen der Klägerin und HLR eine einzige unteilbare Beziehung zwischen den Parteien, nämlich — in den Worten von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a — die zwischen dem „Lieferer" und dem „Alleinvertreter oder Alleinkonzessionär". Das Wesen dieser Beziehung bestand darin, daß die Klägerin die Alleinvertriebsrechte für das Präparat für die ganze Welt, außer für die USA, erhielt. Die Klägerin konnte das Präparat entweder unmittelbar von HLR beziehen oder die beiden Grundwirkstoffe von HLR kaufen und das Präparat nach Patenten von HLR herstellen. Dieses Wahlrecht bezog sich jedoch nur auf die Art und Weise, in der die Klägerin ihre Konzession ausnutzen konnte. Es bewirkte nicht, daß die Klägerin mit HLR „über das Alleinvertreterverhältnis hinaus ... geschäftlich ... verbunden" war.

Ich bin daher der Ansicht, daß sich die Klägerin auf Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a berufen kann, doch weichen meine Gründe für diese Ansicht von denen der Kommission ab.

Im Ergebnis möchte ich die Fragen Nrn. 5, 6 und 7 des Finanzgerichts zusammengefaßt wie folgt beantworten:

Die in Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung (EWG) Nr. 1788/69 enthaltene Wendung „Alleinvertreter oder Alleinkonzessionär" ist als einheitlicher umfassender Begriff auszulegen, dem auch eine Person zuzuordnen ist,

der gegen Entgelt ausschließliche Vertriebsrechte für ein bestimmtes Gebiet eingeräumt wurden und die darüber hinaus das Recht erhielt, die von dem Alleinvertreterverhältnis betroffenen Waren nach Patenten des Zedenten herzustellen, gleichgültig, ob von diesem Recht Gebrauch gemacht wird oder nicht.

Auf dieser Grundlage brauchen die Fragen 8 und 9 des Finanzgerichts, wie sich aus ihrer Formulierung ergibt, nicht beantwortet zu werden. Sie betreffen die Frage, nach welchen Kriterien der Wert des Rechts zur Benutzung des Warenzeichens der Klägerin zu berechnen wäre, falls dieser Wert in den „Normalpreis" der eingeführten Waren einzubeziehen wäre. Hierzu möchte ich lediglich bemerken, daß dem Gerichtshof zur Beantwortung dieser Frage nur dürftiges Material vorliegt. Wenn ich eine Antwort des Gerichtshofes hierauf für erforderlich erachtet hätte, hätte ich vorgeschlagen, zunächst nach Artikel 21 der Satzung des Gerichtshofes entsprechende Auskünfte zu verlangen, zumindest darüber, welche Praxis in den einzelnen Mitgliedstaaten in dieser Frage besteht.