5. Bei der Festsetzung von Antidumpingzöllen können die Gemeinschaftsorgane den der Gemeinschaftsindustrie entstandenen Schaden auf der Grundlage eines Vergleichs zwischen den Preisen der eingeführten Erzeugnisse einerseits und den Preisen gleichartiger Gemeinschaftserzeugnisse — und zwar nicht in ihrer tatsächlichen Höhe, sondern in der Höhe, die sie ohne Dumping erreicht hätten — andererseits feststellen, wenn die Preise der Gemeinschaftserzeugnisse im Vergleichszeitpunkt bereits lange Zeit gerade wegen des Dumpings unter Druck gestanden hatten und gesenkt worden waren.

6. Die Einführung von Antidumpingzöllen ist nicht deswegen rechtswidrig, weil diese die Probleme bestehen lassen, denen die Gemeinschaftsindustrie durch den Wettbewerb von nicht gedumpten Wareneinfuhren aus Drittländern ausgesetzt ist, oder weil sie darauf hinauslaufen, leistungsschwache Hersteller zu schützen, da die Tatsache, daß ein Hersteller der Gemeinschaft mit Schwierigkeiten zu kämpfen hat, die auch auf andere Ursachen als das Dumping zurückgehen, kein Grund dafür ist, diesem Hersteller jeden Schutz gegen den durch das Dumping verursachten Schaden zu versagen.

SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache 250/85 *

Inhaltsübersicht

Seite

I — Sachverhalt und Verfahren 5687

II — Anträge der Parteien 5688

III — Vorbringen der Parteien 5689

A — Zu den Rügen der Verletzung der Verordnung Nr. 2176/84 5689

Berechnung des Normalwerts 5689

1. Die Gemeinschaftsorgane hätten die Preise von Märkten verglichen, die untereinander in bezug auf Angebot und Nachfrage völlig verschieden seien und somit keinen gerechten Vergleich gestatteten (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84) 5689

2. Die Mengen, auf die sich die zugrunde gelegten Inlandspreise bezögen, seien unzureichend (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a) 5690

3. Als Normalwert sei für die meisten ausgeführten Modelle der Wiederverkaufspreis des in Japan ansässigen angeschlossenen Händlers angesetzt worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) 5691

* Verfahrenssprache: Französisch.

4. Als rechnerisch zu ermittelnder Wert für bestimmte Modelle sei der Wiederverkaufspreis des in Japan ansässigen angeschlossenen Händlers angesetzt worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii) 5692

5. Es sei ein Gewinn in anormaler Höhe errechnet worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii) 5693

Berechnung des Ausfuhrpreises 5694

6. Bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises seien die Kosten des Wiederverkaufskredits zweimal abgezogen worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) 5694

Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis 5694

7. Die rechnerisch für die Stufe ab Werk ermittelten Ausfuhrpreise seien mit einem für die Stufe ab Alleinvertriebshändler ermittelten Normalwert verglichen worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 9) 5694

8. Der Rat habe sich geweigert, Berichtigungen zum Ausgleich der die Vergleichbarkeit der Preise berührenden Unterschiede zu gewähren (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c) 5695

9. Der Rat habe sich geweigert, von den Wiederverkaufspreisen des Alleinvertriebshändlers BSL einen Prozentsatz für Gemeinkosten mindestens in Höhe des Prozentsatzes der den Tochtergesellschaften von Brother in der EWG entstandenen Gemeinkosten abzuziehen (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c) 5697

10. Verletzung der Grundsätze der Gleichheit und der Nichtdiskriminierung 5697

11. Verletzung des Grundsatzes der Rechtssicherheit 5698

Feststellung des Schadens 5699

12. Vernunftwidrige Methode der Schadensermittlung (Verletzung der Rechte der Verteidigung) 5699

13. Diskriminierung zwischen Exporteuren infolge vernunftwidriger Berichtigungen im Verhältnis zwischen den verschiedenen Modellen 5701

14. Einbeziehung von „Zielpreisen" für von den Beschwerdeführerinnen verkaufte, aber aus Drittländern stammende Modelle in die Berechnung der Unterbietungen 5702

15. Unzutreffende Würdigung der Interessen der Gemeinschaft 5702

B — Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85; Entgegnungen auf dieses Vorbringen 5703

1. Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen 5703

2. Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen 5706

3. Vorbringen der Kommission 5710

IV — Antworten der Parteien auf die Fragen des Gerichtshofes 5714

I — Sachverhalt und Verfahren

Das Zeitalter der elektronischen Schreibmaschinen (nachstehend: „ESM") begann 1978, als die Firma Olivetti das erste von ihr hergestellte Modell einer solchen Maschine auf den Markt brachte. Bis zu diesem Zeitpunkt war der Markt von Schreibmaschinen des herkömmlichen Typs — zunächst mechanischen, später elektromechanischen — beherrscht worden.

Die sensationelle Aufwärtsentwicklung der neuen Produkte veränderte die Struktur des Marktes für Schreibmaschinen grundlegend und vollständig. In kürzester Zeit sank der Verkauf von mechanischen und elektromechanischen Maschinen auf ein unbedeutendes Niveau ab, während sich der Verkauf von ESM stürmisch nach oben bewegte.

Im Jahre 1982 begannen die europäischen Hersteller von ESM (Olivetti, Olympia und Triumph-Adler) in immer stärkerem Maße den Druck der japanischen Konkurrenz zu spüren, die ihrer Meinung nach die Preise unterbot. Den europäischen Herstellern zufolge führten die japanischen Hersteller ständig steigende Mengen von ESM zu Dumpingpreisen aus, um den europäischen Markt für dieses Erzeugnis zu erobern und die einheimischen Unternehmen von ihm zu vertreiben.

Um dieser japanischen „Dumpingverschwörung", wie sie es nennen, zu begegnen, schlossen sich die europäischen Hersteller zum Committee of European Typewriter Manufacturers (CETMA) zusammen; dieses forderte die Kommission mit einer am 15. Februar 1984 eingereichten Beschwerde auf, gegen die japanischen Importeure ein Antidumpingverfahren einzuleiten.

Das Verfahren, das die Kommission auf der Grundlage der Verordnung 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) eingeleitet hatte, führte zum Erlaß der Kommissionsverordnung Nr. 3643/84 vom 20. Dezember 1984 (ABl. L 335, S. 43). Diese Verordnung führte vorläufige Antidumpingzölle auf die Importe von ESM unter anderen der Firmen Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki und Towa Sankiden ein; dagegen stellte sie das Verfahren gegen die Firma Nakajima ein, da die bei ihr festgestellte Dumpingspanne unbedeutend gewesen sei.

Am 19. Juni 1985 erließ der Rat die Verordnung Nr. 1698/85 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf Einfuhren von elektronischen Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan (ABl. L 163, S. 1), die endgültige Zölle zu Lasten aller Unternehmen einführte, die bereits mit vorläufigen Zöllen belastet worden waren. Diese Maßnahme wurde von allen Betroffenen angefochten.

Durch die Verordnung Nr. 113/86 des Rates vom 20. Januar 1986 (ABl. L 17, S. 2) wurde die Verordnung Nr. 1698/85 für mit Wirkung von ihrem Inkrafttreten auf die Firma Tokyo Juki nicht anwendbar erklärt.

Die Brother Industries Ltd (nachstehend: „Brother"), der die Verordnung Nr. 1698/85 einen endgültigen Antidumpingzoll in Höhe von 21 % auferlegte, hat am 12. August 1985 gegen den Rat Klage auf Nichtigerklärung der genannten Verordnung erhoben, soweit diese die Klägerin betrifft, sowie gegen Rat und Kommission

Klage auf Schadensersatz wegen qualifizierter Verletzung der Antidumping-Grundverordnung Nr. 2176/84 und der allgemeinen Grundsätze des Gemeinschaftsrechts.

Mit bei der Kanzlei des Gerichtshofes am 29. August 1985 eingegangenem Schriftsatz hat Brother beantragt, im Wege der einstweiligen Anordnung die Anwendung der Verordnung Nr. 1698/85 auf die Antragstellerin bis zur Entscheidung des Gerichtshofes in der Hauptsache auszusetzen. Dieser Antrag ist mit Beschluß des Präsidenten des Gerichtshofes vom 18. Oktober 1985 zurückgewiesen worden.

Am 19. August 1985 hat die Kommission der Europäischen Gemeinschaften gegen die Klage, soweit diese gegen sie gerichtet war, die Einrede der Unzulässigkeit erhoben und für den Fall, daß der Einrede stattgegeben würde, ihre Zulassung als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge des Rates beantragt. Mit Entscheidung vom 23. Oktober 1985 ist die Entscheidung über die Einrede dem Endurteil vorbehalten worden.

Mit Schreiben vom 8. April 1986 hat Brother dem Gerichtshof mitgeteilt, daß sie ihre Klage insoweit zurücknehme, als hiermit die Verurteilung von Rat und Kommission zum Ersatz des Brother angeblich entstandenen Schadens beantragt worden war.

Mit Beschlüssen vom 16. Mai 1986 hat der Gerichtshof die Streichung der Rechtssache im Register angeordnet, soweit die Klage gegen die Kommission gerichtet war, und die Kommission als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge des Rates zugelassen.

Mit Beschluß vom 15. Januar 1986 hat der Gerichtshof das CETMA als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die Rechtssache an die Fünfte Kammer zu verweisen und die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen. Er hat jedoch die Parteien aufgefordert, bestimmte Auskünfte zu erteilen und bestimmte Fragen zu beantworten; dieser Aufforderung haben die Parteien innerhalb der gesetzten Frist Folge geleistet.

II — Anträge der Parteien

Brother beantragt,

— die gegen den Rat erhobene Nichtigkeitsklage für zulässig und begründet zu erklären;

— die Verordnung Nr. 1698/85 des Rates vom 19. Juni 1986 für nichtig zu erklären, soweit sie die Klägerin betrifft;

— dem Rat die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten des Verfahrens der einstweiligen Anordnung aufzuerlegen;

— der Kommission die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithilfe im Verfahren der einstweiligen Anordnung aufzuerlegen, mit Ausnahme der im Zusammenhang mit dem Schadensersatzantrag entstandenen Kosten;

— den Streithelfer CETMA zu verurteilen, seine eigenen Kosten einschließlich der ihm durch das Verfahren der einstweiligen Anordnung entstandenen Kosten sowie einen Teil der Kosten der Klägerin zu tragen.

Der *Rat* beantragt,

— die Klage als unbegründet abzuweisen;

— die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten des Verfahrens der einstweiligen Anordnung der Klägerin aufzuerlegen;

— in jedem Fall der Klägerin die Kosten der Schadensersatzklage aufzuerlegen, die sie zurückgenommen hat.

Die *Kommission der Europäischen Gemeinschaften* und das *CETMA* schließen sich den Anträgen des Rates an und beantragen ferner, der Klägerin auch die ihnen als Streithelfer entstandenen Kosten aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Parteien[1]

A — *Zu den Rügen der Verletzung der Verordnung Nr. 2176/84*

Berechnung des Normalwerts

1. Die Gemeinschaftsorgane hätten die Preise von Märkten verglichen, die untereinander in bezug auf Angebot und Nachfrage völlig verschieden seien und somit keinen gerechten Vergleich gestatteten (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84)

Brother führt aus, aus kulturellen — im wesentlichen durch Sprache und Schrift bedingten — Gründen würden Schreibmaschinen in Japan wenig benutzt. 1983 zum Beispiel seien lediglich 20 000 Einheiten ESM in Japan verkauft, 870 000 Einheiten dagegen in der Gemeinschaft abgesetzt worden.

Gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84 gelte als *Normalwert* „der im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte oder zu zahlende vergleichbare Preis der zum Verbrauch im Ausfuhr- oder Ursprungsland bestimmten gleichartigen Ware". Zwar enthalte die Verordnung keine Definition des Begriffs „vergleichbarer Preis"; jedoch heiße es in ihrer sechsten Begründungserwägung, der Vergleich müsse „gerecht" sein, und Artikel 2 Absatz 9 der Verordnung spreche ebenfalls von einem „gerechten Vergleich". Hieraus folge, daß nur diejenigen Preise vergleichbar seien, die einen gerechten Vergleich gestatteten. Vorliegend treibe die Struktur des japanischen Marktes für ESM die Preise in die Höhe, so daß dieser Markt nicht mit dem der EWG vergleichbar sei.

Dieses Ergebnis werde durch Artikel 2 Absatz 4 des Antidumping-Kodex des GATT bestätigt, wonach auf andere Faktoren als den Normalwert zurückzugreifen sei, wenn die Inlandsverkäufe wegen der besonderen Marktverhältnisse keinen vernünftigen Vergleich gestatteten. Eine abweichende Auffassung würde darauf hinauslaufen, die inflatorischen Wirkungen auf dem Markt des Ursprungslandes herrschender anormaler Verhältnisse — wie der Festsetzung von Mindestpreisen, des Bestehens von Monopolen und Kartellen oder, wie im vorliegenden Fall, einer auf unbestreitbare kulturelle Unterschiede zurückzuführenden, grundlegend

1 — Da Brother in ihre Erwiderung Ausführungen aufgenommen hat, die sie gemeinsam mit den Klägerinnen in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85 abgefaßt hat, erscheint es zweckmäßig, diese Ausführungen sowie die Antwort des Rates hierauf in einem besonderen Abschnitt zusammenzufassen. Alle diese Ausführungen sind unter III B des vorliegenden Berichts wiedergegeben.

anderen Struktur von Angebot und Nachfrage — auf die EWG zu erstrecken.

Der *Rat* führt aus, der japanische Markt für EMS sei ein Wettbewerbsmarkt, auf dem die Angebotspreise im allgemeinen für alle tatsächlichen und potentiellen Kunden Gültigkeit hätten. Im übrigen brauchten nicht die Märkte untereinander vergleichbar zu sein, sondern die im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlten Preise. Kein Markt gleiche oder ähnele jemals in allen Punkten einem anderen Markt. Wenn Unterschiede zwischen den Märkten die Vergleichbarkeit der Preise berühren könnten, so würde dies gerade in solchen Fällen zu einem unannehmbaren Ergebnis führen, in denen die Inlandspreise wegen des Schutzes, die der dortige Markt genieße, hoch seien.

Das *CETMA* bemerkt, der kommerzielle Absatz von alphabetischen Schreibmaschinen auf dem japanischen Markt verlaufe normal; an ihm seien europäische und amerikanische Hersteller beteiligt, wenn auch in sehr begrenztem Umfang.

2. Die Mengen, auf die sich die zugrunde gelegten Inlandspreise bezögen, seien unzureichend (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a)

Nach Auffassung von *Brother* hätte der Normalwert aller oder jedenfalls der meisten ausgeführten Modelle auf der Grundlage der Produktionskosten ermittelt werden müssen, da die Menge der auf dem Inlandsmarkt verkauften gleichen Modelle noch nicht einmal 5 % der Ausfuhren in die EWG erreiche, ein Prozentsatz, den die Kommission selbst als Schwelle angesehen habe, unterhalb deren die Preise durch aus dem üblichen Rahmen herausfallende kommerzielle Überlegungen beeinflußt werden könnten.

Zunächst einmal liege nach Artikel VI des GATT ein Dumping nur vor, wenn zwischen Inlands- und Auslandsverkäufen ein ursächlicher Zusammenhang bestehe. Gestatteten es die Inlandsverkäufe nicht, die Ausfuhren zu Grenzkosten zu finanzieren, so fehle es an einer der Voraussetzungen für ein Dumping. Das lasse sich jedoch nicht im Wege der willkürlichen Festsetzung einer „Unbedeutendheitsschwelle" nachprüfen.

Ebensowenig könne eine solche Nachprüfung für jedes einzelne Modell vorgenommen werden.

Schließlich hätte eine Schwelle, wenn sie denn festgelegt werden müßte, der bisherigen Praxis der Kommission zu entsprechen und der Praxis der wichtigsten Handelspartner der Gemeinschaft Rechnung zu tragen, wie dies die dritte Begründungserwägung der Verordnung Nr. 2176/84 vorsehe. Das treffe für die vorliegend von der Kommission festgesetzte Schwelle nicht zu. Diese Schwelle verstoße daher sowohl gegen die Verpflichtung, sich nach der Praxis der Handelspartner zu richten, als auch gegen den allgemeinen Grundsatz der Rechtssicherheit.

Der *Rat* entgegnet, die in der Verordnung Nr. 3643/84 zugrunde gelegte Schwelle von 5 % der Ausfuhren nach der Gemeinschaft sei vernünftig; vor dem Erlaß der Verordnung habe keine ständige Praxis der Festlegung höherer Schwellen bestanden. Keine Bestimmung der Verordnung Nr. 2176/84 oder des GATT-Kodex verlange, daß das Dumping durch die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt finanziert worden sei; diese beiden Rechtsakte bestimmten lediglich, daß Dumping vorliege, wenn der „Ausfuhrpreis" unter dem „Normalwert" liege. Hätte die Klägerin recht, so könnten die Produktionskosten für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts nicht mehr herangezogen werden; ebensowenig könnten Erzeugnisse aus

Ländern ohne Marktwirtschaft mit Antidumpingzöllen belegt werden.

Der Vergleich für jedes einzelne Modell sei in den Absätzen 2 und 3 Buchstabe a von Artikel 2, die einen Vergleich mit „gleichartigen Waren" forderten, ausdrücklich vorgesehen.

Was die Unbedeutendheitsschwelle betreffe, so sei kein Grund dafür ersichtlich, in einem bestimmten Punkt die Antidumpingregeln eines Drittstaates zu übernehmen. Die Rechtsordnung, die Brother im Auge habe, nämlich diejenige der Vereinigten Staaten, sei im übrigen in vielfacher Hinsicht völlig verschieden von derjenigen der Gemeinschaft.

Was schließlich die angebliche Verletzung des Grundsatzes der Rechtssicherheit anbelange, so belasse das Antidumpingrecht der Gemeinschaft dem Rat aus guten Gründen einen Ermessensspielraum für die nicht ausdrücklich geregelten Fälle. Dies stehe der Annahme einer Verpflichtung entgegen, die Schwelle, die man anzuwenden gedenke, zuvor bekanntzugeben.

3. Als Normalwert sei für die meisten ausgeführten Modelle der Wiederverkaufspreis des in Japan ansässigen angeschlossenen Händlers angesetzt worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b)

Brother macht geltend, wenn die Kommission der Ansicht gewesen sei, bei den Preisen, die Brother Industries Ltd (BIL) von ihrem angeschlossenen Händler in Japan, Brother Sales Ltd (BSL), gefordert habe, habe es sich nicht um im normalen Handelsverkehr festgesetzte Preise gehandelt, so hätte sie gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b den Normalwert unter Heranziehung der Preise für die Ausfuhr nach Drittländern oder der Produktionskosten ermitteln müssen. Die Verordnung Nr. 2176/84 sehe in der Tat keinerlei Möglichkeit vor, bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts eines Erzeugnisses „ab Werk" von einem auf einer verbrauchernäheren Handelsstufe angewandten Preis auszugehen, und erst recht nicht, diesen Preis als Normalwert zu nehmen.

In der Verordnung, die den endgültigen Zoll eingeführt habe, sei die Kommission, der sich der Rat angeschlossen habe, davon ausgegangen, die Handelsfirmen seien voll in die Struktur der konsolidierten Gruppe integriert und erfüllten dort praktisch die Aufgabe einer Filiale oder einer Handelsabteilung. Obwohl es sich jeweils um juristisch selbständige Einheiten handele, bildeten sie — den Gemeinschaftsorganen zufolge — eine wirtschaftliche Einheit, so daß zwischen Erzeuger und angeschlossenem Händler keine normalen Handelsgeschäfte getätigt werden könnten.

Diese Auffassung sei jedoch unzutreffend. Zwischen der Klägerin und ihrer Tochtergesellschaft, an der sie nur zu 15,76 % beteiligt sei, bestehe offensichtlich eine Dualität der Interessen. Abgesehen hiervon unterscheide die Verordnung Nr. 2176/84 nicht nach dem Grad der Verflechtung zwischen Verkäufern und Käufern. Schließlich hätte der Verordnungsgeber sicherlich die Einzelheiten der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts geregelt, um den gerechten Vergleich zu gewährleisten, der die Grundlage der einschlägigen Vorschriften bilde, wenn er es hätte zulassen wollen, daß die auf einer verbrauchernäheren Stufe praktizierten Preise als Berechnungsgrundlage verwendet würden.

Der *Rat* entgegnet, BIL und BSL bildeten in Wirklichkeit eine wirtschaftliche Einheit, innerhalb deren BSL die Aufgaben einer Verkaufsabteilung wahrnehme, auch wenn sie als rechtlich selbständige Gesellschaft gegründet worden sei. Zu Recht seien daher die Vorgänge innerhalb dieser Einheit nicht als normaler Handelsverkehr angesehen

worden. Unter diesen Umständen ergebe sich aus dem Rangverhältnis zwischen den Bestimmungen von Absatz 3 Buchstabe a und denen von Absatz 3 Buchstabe b ein Vorrang für den tatsächlichen Wert, der sich auf den auf dem Markt des Ausfuhrlandes tatsächlich angewandten Preis gründe. Hieraus folge, daß die Gemeinschaftsorgane verpflichtet seien, in erster Linie nachzuprüfen, ob im Ausfuhrland ein normaler Handelsverkehr stattgefunden habe. Dies treffe aber vorliegend für die Verkäufe von BSL an unabhängige Käufer zu.

Das *CETMA* ist ebenfalls der Ansicht, BIL und BSL seien als wirtschaftliche Einheit anzusehen.

Folgte man der Auffassung von Brother, so würde man dieser Firma gestatten, den überwiegenden Teil ihrer Kosten auf eine „selbständige" inländische Vertriebsgesellschaft zu verlagern und auf diesem Umweg den Normalwert willkürlich auf das Niveau des Ausfuhrpreises zu drücken.

Angesichts der „Strukturierungsmöglichkeiten" der Dumping betreibenden Unternehmen sowie der Tatsache, daß die Bestimmung des Normalwerts in Japan außerordentlich kompliziert sei, müsse den Gemeinschaftsorganen ein weiter Ermessensspielraum belassen werden, damit die Vorschriften über den Schutz gegen Dumping praktikabel blieben.

4. Als rechnerisch zu ermittelnder Wert für bestimmte Modelle sei der Wiederverkaufspreis des in Japan ansässigen angeschlossenen Händlers angesetzt worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii)

Brother trägt vor, die Verordnung Nr. 2176/84 gestatte nicht die Addition der Vertriebskosten des Alleinvertriebshändlers. Außerdem sei unter rechnerischer Ermittlung des Normalwerts die Ermittlung des Wertes des ausgeführten Erzeugnisses zu verstehen; die Addition der Kosten des japanischen Händlers sei infolgedessen nicht gerechtfertigt. Die Klägerin verweist in diesem Zusammenhang auf die Haltung, die die Kommission beim Erlaß der Verordnung eingenommen habe, die einen vorläufigen Zoll auf Einfuhren bestimmter Baumwollgarne mit Ursprung in der Türkei eingeführt habe (ABl. 1981, L 347, S. 81), sowie auf die amerikanische Praxis.

In ihrer Erwiderung macht Brother weiterhin geltend,

— die Ermittlung des rechnerischen Wertes sei zum Teil in mehrdeutiger Weise vorgenommen worden;

— der rechnerisch ermittelte Wert habe nicht den Wert des Erzeugnisses auf dem inländischen Markt widerzuspiegeln, sondern solle ein Parameter für den lauteren Charakter der Ausfuhrpreise sein; Dumping liege daher nur vor, wenn der Ausfuhrpreis anormal niedrig sei, also nicht die Gesamtheit der Produktionskosten und einen normalen Gewinn umfasse.

Der *Rat* bemerkt, diese Rüge sei mit der vorhergehenden Rüge vergleichbar. Nach der Auffassung des Verordnungsgebers drücke der rechnerisch zu ermittelnde Wert den Wert des Erzeugnisses auf dem inländischen Markt aus; er müsse daher in seinen verschiedenen Bestandteilen dem Preis des Erzeugnisses auf diesem Markt entsprechen. Die Gründe, die Brother zur Stützung der gegenteiligen Auffassung anführe, seien nicht überzeugend. In dem von der Klägerin erwähnten Fall der Verordnung über die Baumwollgarne mit Ursprung in der Türkei (ABl. 1981, L 347, S. 81) sei der Rückgriff auf die Kosten der Ausfuhren lediglich auf

die Unmöglichkeit zurückzuführen, sich zuverlässige Angaben über die Vertriebskosten auf dem Binnenmarkt zu verschaffen.

Zu dem ersten in der Erwiderung vorgebrachten Argument bemerkt der Rat, die Gemeinschaftsorgane hätten bei der Ermittlung des rechnerischen Wertes sehr wohl eine mit ihren Überlegungen in Einklang stehende Methode angewendet.

Auf das zweite Argument entgegnet der Rat, nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84 seien für die Ermittlung des rechnerischen Wertes die Produktionskosten und die angemessene Gewinnspanne im Ursprungsland heranzuziehen. Dieser Wert sei also durch Rückgriff auf Kosten und Gewinne auf dem Inlandsmarkt zu bestimmen, nicht im Verhältnis zum Ausfuhrpreis.

Nach Ansicht des *CETMA* haben die Ausführungen zu den vorhergehenden Rügen auch für die vorliegende und die nachfolgenden Rügen bis zur elften Gültigkeit.

5. Es sei ein Gewinn in anormaler Höhe errechnet worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii)

Brother führt aus, die Gemeinschaftsorgane hätten bei der Bestimmung des als Faktor für die Ermittlung des rechnerischen Werts heranzuziehenden Normalgewinns den Gesamtbetrag der BSL beim Verkauf von ESM in Japan entstehenden Gemeinkosten errechnet, hiervon dann einen unbedeutenden Betrag von unmittelbar mit dem Vertrieb in Japan zusammenhängenden Kosten abgezogen und schließlich den Saldo durch die Summe der von Brother weltweit getätigten Verkäufe geteilt. Den auf diese Weise errechneten Betrag hätten sie von den durchschnittlichen Wiederverkaufspreisen von BSL, zusammen mit den Produktions- und Gemeinkosten von BIL, abgezogen und auf diese Weise den von BSL bei deren Verkäufen in Japan erzielten Gewinn ermittelt.

Diese Berechnungsmethode sei offensichtlich unsinnig, da sie zwangsläufig die Gemeinkosten von BSL zu niedrig und den von BSL in Japan erzielten Gewinn zu hoch bewerte, so als ob BSL praktisch ohne Gemeinkosten verkaufen würde. Sie verstoße gegen Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 2176/84, da der dergestalt errechnete „normale" Gewinn im Sinne dieser Bestimmung auf einer theoretischen Konstruktion beruhe, die mit der Wirklichkeit nichts gemein habe. Außerdem hafte der genannten Methode ein Ermessensmißbrauch an, da sie ein zum Kampf gegen unlautere Machenschaften bei der Ausfuhr bestimmtes Mittel zweckentfremdet, nämlich für protektionistische Ziele eingesetzt habe.

Wäre die von Kommission und Rat vertretene Theorie der wirtschaftlichen Einheit zutreffend, so müßte man der Klägerin zufolge nicht nur die Kosten von BSL, sondern auch ihren Gewinnsaldo durch das weltweite Gesamtvolumen ihrer Verkäufe teilen. Der Rückgriff auf zwei verschiedene Nenner sei durch nichts gerechtfertigt.

Nach Ansicht des *Rates* kann in Fällen, in denen wie bei Brother das Vertriebsnetz Teil eines Industriekonzerns sei, die Logik dafür sprechen, die Gemeinkosten dieses Netzes ebenso wie die anderen allgemeinen Kosten des Konzerns dessen gesamtem Vertrieb zuzuschlagen. Diese Methode könne daher nicht von vornherein als unsinnig abqualifiziert werden. Wegen der Gründe für die Wahl der genannten Methode verweist der Rat auf die Ausführungen der Kommission.

Die *Kommission* führt aus, bei der Ermittlung des rechnerischen Wertes sei die Firma Brother — die ein Interesse daran gehabt habe, daß ein möglichst niedriger Wert errechnet werde — damit einverstanden gewesen, daß Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten von BSL zwischen den in Japan und den in den übrigen Teilen der Welt getätigten Verkäufen aufgeteilt würden. Beim Erlaß der Verordnung Nr. 1698/85 sei für die Berechnung des Gewinns die gleiche Methode angewendet worden.

Hätte man den Verkäufen von BSL in Japan sämtliche Gemeinkosten dieser Firma zugeschlagen, so wäre das Ergebnis das gleiche gewesen, da die Produktionskosten viel höher gewesen wären.

Auch wenn die angewandte Methode nicht unbedingt zweckmäßig sein möge, so führe sie doch genau zu dem gleichen Ergebnis wie die andere.

Berechnung des Ausfuhrpreises

6. Bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises seien die Kosten des Wiederverkaufskredits zweimal abgezogen worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b)

In ihrer Klageschrift hat sich *Brother* darüber beschwert, daß bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises die Kosten des Wiederverkaufskredits sowohl von den Finanzkosten ihrer EWG-Tochtergesellschaften als auch vom Wiederverkaufspreis in der EWG abgezogen worden seien.

Daraufhin hat die Kommission Brother darüber unterrichtet, daß sie die rechnerischen Auswirkungen des doppelten Abzugs des Wiederverkaufskredits korrigiert und die Dumpingspanne um 1,5 % gesenkt habe, ohne daß dies jedoch einen Einfluß auf die Höhe des Antidumpingzolls gehabt hätte. Man müsse sich fragen, ob die Kommission nachträglich tatsächliche Schlußfolgerungen oder Berechnungsmethoden, die die Dumpingspanne berührten, korrigieren könne, ohne den Rat um Bestätigung oder Aufhebung der Verordnung im Lichte der neuen Daten zu ersuchen, die gegebenenfalls auch auf die Berechnung des Antidumpingzolls einen sehr wesentlichen Einfluß haben könnten.

Der *Rat* entgegnet, die Korrektur berühre die von dem (rechnerisch ermittelten) Ausfuhrpreis abzuziehenden Kosten, das heißt lediglich einen der beiden für die Bestimmung der Dumpingspanne maßgebenden Faktoren. Der Schaden seinerseits sei nach Maßgabe nicht des rechnerisch ermittelten Ausfuhrpreises, sondern des auf dem Markt der Gemeinschaft tatsächlich entrichteten Verkaufspreises bestimmt worden, der, wie sich von selbst verstehe, durch die nachträgliche Korrektur der Berechnung der Kostenelemente nicht verändert werde.

Unter diesen Umständen bestehe kein Grund für eine nochmalige Überprüfung der Höhe des durch die angefochtene Verordnung festgesetzten Antidumpingzolls.

Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis

7. Die rechnerisch für die Stufe ab Werk ermittelten Ausfuhrpreise seien mit einem für die Stufe ab Alleinvertriebshändler ermittelten Normalwert verglichen worden (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 9)

Brother trägt vor, nach Artikel 2 Absatz 9 seien Ausfuhrpreis und Normalwert im In-

teresse eines gerechten Vergleichs einander auf der gleichen Handelsstufe, vorzugsweise der Stufe ab Werk, gegenüberzustellen. Den Gemeinschaftsorganen zufolge sei diese Stufe jedoch diejenige, auf der das Erzeugnis aus dem Eigentum des Herstellers oder eines mit diesem anscheinend verbundenen Unternehmens in dasjenige eines außenstehenden Käufers übergehe. Der in Rede stehende Begriff sei aber nach Maßgabe des wirtschaftlichen Sachverhalts auszulegen, auf den er sich beziehe.

Die Auslegung der Gemeinschaftsorgane führe dazu, mehr oder weniger alle Ausfuhren in die Gemeinschaft zu Dumpingausfuhren zu stempeln, da Verkäufe auch auf Handelsstufen stattfänden, die der Stufe ab Werk nachgeordnet seien. Diese Auslegung begünstige nämlich diejenigen Unternehmen, die keine Verkäufe auf dem japanischen Markt vornähmen. Sie könne allenfalls unter der Voraussetzung akzeptiert werden, daß sie ebenfalls auf Normalwert und Ausfuhrpreise Anwendung finde.

Es sei nicht möglich, im Wege der Berichtigung zur gleichen Handelsstufe zu gelangen. Berichtigt werden könnten nur Preise, die zuvor auf dieselbe Stufe zurückgeführt worden seien. Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c sehe nämlich Berichtigungen wegen Unterschieden betreffend die Handelsstufe nur vor, „sofern sie nicht in anderer Weise berücksichtigt worden sind". In keinem der Fälle, für die die Verordnung eine Berichtigung vorsehe, sei aber eine Zurückführung auf die gleiche Handelsstufe zulässig. Nur wenn die vorherige Ermittlung der Preise auf der gleichen Handelsstufe aus irgendeinem Grunde nicht möglich gewesen sei, könne sie daher im Wege der Berichtigung vorgenommen werden.

Der *Rat* erläutert die Methode für die rechnerische oder sonstige Ermittlung des Normalwerts und des Ausfuhrpreises auf der Stufe „ab Werk". Die Gemeinschaftsorgane hätten in beiden Fällen den gleichen „Ab Werk"-Begriff zugrunde gelegt. Bei diesen Berechnungen hätten die Organe die Tatsache zu berücksichtigen, daß die in Japan tätige Verkaufsorganisation voll in die Struktur der Brother-Gruppe integriert sei. Es sei daher nicht in Betracht gekommen, unterschiedliche Kriterien je nach dem von dem betroffenen Unternehmen aufgebauten Vertriebssystem anzuwenden.

8. Der Rat habe sich geweigert, Berichtigungen zum Ausgleich der die Vergleichbarkeit der Preise berührenden Unterschiede zu gewähren (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c)

Brother macht diese Rüge im Verhältnis zu der vorhergegangenen Rüge hilfsweise geltend. In Ermangelung eines Vergleichs auf derselben Handelsstufe müßten ihr über die Berichtigungen für die unmittelbar mit den Verkäufen zusammenhängenden Kosten hinaus Berichtigungen für Gemeinkosten des Verkaufs in Japan und eine Berichtigung für den Gewinn des angeschlossenen japanischen Händlers gewährt werden.

Was die Gemeinkosten betreffe, so müßten zur Ermöglichung eines gerechten Vergleichs die Kosten des angeschlossenen japanischen Händlers vom Wiederverkaufspreis in Japan abgezogen werden, und zwar symmetrisch zum Abzug der Kosten der EWG-Tochtergesellschaften vom Ausfuhrpreis.

Auf das Vorbringen des Rates, die Gemeinkosten könnten lediglich bei den Verkaufsbedingungen berichtigt werden, jedoch nur in den Grenzen der Unterschiede, die unmittelbar mit den ins Auge gefaßten Ver-

käufen zusammenhingen, entgegnet Brother zunächst, diese Überlegungen verwechselten offenbar Zurückführung auf die gleiche Handelsstufe und Berichtigung. Die Berichtigungen hätten nichts mit der Zurückführung auf die gleiche Handelsstufe zu tun; sie würden nur vorgenommen, um Preise zu korrigieren, die zuvor nach Maßgabe körperlicher Unterschiede oder sonstiger Faktoren auf die gleiche Handelsstufe zurückgeführt worden seien.

Die Verordnung Nr. 2176/84 enthalte keine Anhaltspunkte für die Annahme, daß Artikel 2 Absatz 10 die zulässigen Berichtigungen vollständig aufzähle; die Gemeinschaftsorgane seien daher nicht daran gehindert, eine Berichtigung wegen Gemeinkosten zu gewähren.

Schließlich seien die Ausführungen der Gemeinschaftsorgane widersprüchlich. Erstens räumten sie zwar ein, daß Berichtigungen wegen unterschiedlicher Handelsstufen gewährt werden könnten, behaupteten aber zugleich, die Gemeinkosten des angeschlossenen Händlers — die doch gerade die Kosten dieses Unterschieds ausmachten — könnten nur im Rahmen der Verkaufsbedingungen geprüft werden. Zweitens trügen sie zwar vor, die Gemeinkosten könnten nur im Rahmen der Verkaufsbedingungen geprüft werden, gingen dabei aber von einer einschränkenden Bestimmung dieses Begriffs aus („Verpflichtungen aus einem Kaufvertrag, die in dem Vertrag selbst oder in den vom Verkäufer aufgestellten allgemeinen Verkaufsbedingungen festgelegt sein können"), die in keiner, nicht einmal entfernten, Beziehung zu den Gemeinkosten stehe.

Ebensowenig könne dem Rat gefolgt werden, wenn er die Ablehnung der beantragten Berichtigung auf die unterschiedliche Zusammensetzung der Kundenkreise stütze.

Selbstverständlich habe BSL andere Kunden (Groß- und Einzelhändler) als BIL (Tochtergesellschaften in der EWG).

Was die Berichtigung wegen der Gewinne des angeschlossenen japanischen Händlers betreffe, so fordere das zwingende Gebot des gerechten Vergleichs die Vornahme symmetrischer Abzüge; wenn daher ein Gewinn von den Wiederverkaufspreisen der EWG-Tochtergesellschaften abgezogen worden sei, so müsse auch von den Wiederverkaufspreisen von BSL ein Gewinn abgezogen werden.

Der *Rat* erklärt, er habe Unterschiede, die die Vergleichbarkeit der Preise berührten, berücksichtigt, wenn eine direkte Verbindung zwischen diesen Unterschieden und den in Betracht gezogenen Verkäufen nachgewiesen worden sei. Dagegen habe er Berichtigungen wegen der bei den inländischen Vertriebsgesellschaften angefallenen Gemeinkosten aus folgenden Gründen abgelehnt:

— Die Klägerin und ihre Vertriebsstellen bildeten in Wirklichkeit eine wirtschaftliche Einheit.

— Nach der Verordnung Nr. 2176/84 seien Berichtigungen bei Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten im allgemeinen ausgeschlossen.

— Die Zusammensetzung des Kundenkreises von BIL und BSL sei die gleiche, was die Möglichkeit ausschließe, Berichtigungen zu gewähren, die aufgrund eines angeblichen Unterschieds betreffend die Handelsstufe beantragt worden seien.

Brother verwechsle die Methode für die Berechnung des Ausfuhrpreises und die für den Vergleich zwischen diesem Preis und dem Normalwert geltenden Regeln. Nur im Rahmen dieses Vergleichs könnten Berichtigungen beantragt werden. Was die Berichtigungen bei den Handelsbedingungen betreffe, so komme es entscheidend darauf an, daß die Kosten in einem unmittelbaren funktionellen Zusammenhang mit den in Betracht gezogenen Verkäufen stünden, das heißt daß sie wegen eines bestimmten Verkaufs angefallen seien. Eine solche Beziehung fehle jedoch bei den Gemeinkosten.

Was die Berichtigung betreffe, die wegen der Gewinne des angeschlossenen Händlers von Brother in Japan beantragt worden sei, so bringe die Klägerin auch hier die Berechnung des Ausfuhrpreises und den Vergleich zwischen diesem Preis und dem Normalwert durcheinander.

9. Der Rat habe sich geweigert, von den Wiederverkaufspreisen des Alleinvertriebshändlers BSL einen Prozentsatz für Gemeinkosten mindestens in Höhe des Prozentsatzes der den Tochtergesellschaften von Brother in der EWG entstandenen Gemeinkosten abzuziehen (Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c)

Brother führt aus, selbst wenn ihrer Auslegung des Begriffs „Gemeinkosten" nicht gefolgt werde, so würde das nichts daran ändern, daß die Begrenzung der Fälle, in denen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c eine Berichtigung im Hinblick auf die Gemeinkosten vorgenommen werden könne, nicht absoluter Natur sei. In der Tat fordere der Sinn der Antidumpingvorschriften einen Vergleich auf gerechter Grundlage; es sei aber nicht gerecht, einen Preis, der sämtliche Kosten des Verkaufs auf einem inländischen Markt enthalte, mit einem Ausfuhrpreis zu vergleichen, von dem sämtliche Gemeinkosten abgezogen worden seien.

Sollte auch diese Auslegung verworfen werden, so müßte immer noch berücksichtigt werden, daß die Verordnung Nr. 2176/84 von „Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten" spreche, für die keine Berichtigung gewährt werde. Hierin komme zum Ausdruck, daß eine Berichtigung mindestens in Höhe der innerhalb der EWG angefallenen Verkaufskosten gewährt werden müsse. Diese Auslegung werde entschieden durch Praxis und Rechtsprechung der USA bekräftigt.

Der *Rat* bemerkt, diese Rüge sei bereits in den Ausführungen zur vorhergehenden Rüge widerlegt worden, da Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c Berichtigungen bei Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten im allgemeinen ausschließe. Was die Verweisung auf das amerikanische Antidumpingrecht betreffe, so sei dies vorliegend nicht anwendbar; überdies könnten zwei Rechtsordnungen, die das gleiche Ziel verfolgten, durchaus von unterschiedlichen Rechtsauffassungen und rechtlichen Auslegungen ausgehen.

10. Verletzung der Grundsätze der Gleichheit und der Nichtdiskriminierung

Brother erklärt, die von den Gemeinschaftsorganen angewendete Methode mache Bestehen und Ausmaß einer Dumpingspanne in weitem Umfang von der Vertriebsstruktur der Herstellerfirma sowohl auf dem Binnenmarkt als auch auf dem Markt der EWG abhängig. Sie laufe in der Tat bei Exporteuren, die in der EWG oder in ihrem eigenen Land über Tochtergesellschaften tätig würden, auf die Festlegung einer höheren Spanne hinaus. Eine unterschiedliche Behandlung aus Gründen der Handelsstruktur verstoße aber offensichtlich gegen die Grundsätze der Gleichheit und der Nichtdiskriminierung.

Der *Rat* wendet sich gegen die Gründe, auf die Brother ihre Auffassung stützt, ihr hätte kein Dumping vorgeworfen werden können, wenn die Gemeinschaftsorgane nicht die beanstandete Berechnungsmethode angewendet hätten. Das mögliche Bestehen einer Gewinnspanne bei der Ausfuhr schließe nicht begriffsnotwendig das Vorliegen von Dumping aus. Unrichtig sei auch die Auffassung von Brother, die Dumpingspanne eines Exporteurs, der nicht auf seinem Heimatmarkt tätig werde, könne nicht höher liegen als der Prozentsatz seiner Verluste bei der Produktion. Da die Dumpingspanne gleich dem Unterschied zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert sei, gleichviel, wie letzterer berechnet werde, bestehe keinerlei Grund für die Annahme, die Dumpingspanne müsse auf den Prozentsatz der Verluste bei der Produktion beschränkt werden.

Selbst wenn die Rüge zulässig sein sollte, insofern als sie ebenfalls auf die Anwendung der Verordnung Nr. 2176/84 durch die Verordnung Nr. 1698/85 zielte, so wäre darauf hinzuweisen, daß die Maßnahmen, für die sich die Gemeinschaftsorgane entschieden hätten, nicht erkennen ließen, daß sie das ihnen auf diesem Gebiet zuerkannte weite Ermessen überschritten hätten.

Namentlich hätten die Gemeinschaftsorgane die Einbeziehung der Kosten des angeschlossenen Vertriebsnetzes, die im übrigen keine völlige Neuerung gewesen sei, für notwendig gehalten, um eine Diskriminierung zum Nachteil von Unternehmen mit anderer Vertriebsstruktur zu vermeiden; die Organe hätten somit ihr Ermessen korrekt ausgeübt und den Grundsatz der Rechtssicherheit nicht verletzt.

11. Verletzung des Grundsatzes der Rechtssicherheit

Brother erklärt, da die Grundverordnung sich zu den praktischen Einzelheiten der Berechnung der Dumpingspanne nur ungenau äußere, seien in der Verordnung Nr. 1698/85 eine Reihe wichtiger, bisher offengebliebener Grundentscheidungen getroffen worden. Den Exporteuren sei es daher völlig unmöglich, bei der Ausfuhr in die EWG Preise anzuwenden, von denen sie mit einem vernünftigen Grad an Wahrscheinlichkeit annehmen könnten, daß es sich nicht um Dumpingpreise handele.

Das *CETMA* führt aus, der Grundsatz der Rechtssicherheit werde durch die ausführlichen Bestimmungen von Artikel 2 der Verordnung Nr. 2176/84 hinreichend gewahrt. Die Gemeinschaftsorgane müßten bei der Sammlung von Daten und der Bewertung der verschiedenen Kriterien über einen weiten Ermessensspielraum verfügen, damit es den Exporteuren unmöglich sei, sich der Feststellung eines Dumpings zu entziehen.

Der *Rat* erklärt, die Rüge richte sich offenbar in erster Linie gegen die in der Grundverordnung niedergelegten Prinzipien und sei deshalb unzulässig, da die Klägerin gegen diese Verordnung nicht die Einrede der Rechtswidrigkeit erhoben habe.

Da das wesentliche Ziel der Verordnung Nr. 2176/84 die wirksame und schnelle Beseitigung des durch das Dumping verursachten Schadens sei, dürfe die Verteidigung gegen einen Angriff in keinem Fall durch eine starre Anwendung und Auslegung von Artikel 2 verzögert oder gar unmöglich gemacht werden.

Feststellung des Schadens

12. Vernunftwidrige Methode der Schadensermittlung (Verletzung der Rechte der Verteidigung)

Brother bestreitet grundsätzlich die Rechtmäßigkeit einer Schadensberechnung durch Erarbeitung von Zielpreisen, das heißt durch rechnerische Ermittlung von Preisen, von denen unterstellt werde, daß die Hersteller der Gemeinschaft sie hätten anwenden können, wenn es kein Dumping gegeben hätte. Wenn die Preise des eingeführten Erzeugnisses redlich seien, wie dies für den Fall der Klägerin zutreffe, so dürfe keinerlei Rückgriff auf einen Zielpreis zulässig sein. Soweit die Redlichkeit des Ausfuhrpreises nicht offenkundig sei, könne die rechnerische Ermittlung eines Zielpreises für die Gemeinschaftserzeugnisse sich als nützlich erweisen, vorausgesetzt, daß sie korrekt vorgenommen werde. Jedoch genüge der Hinweis darauf, daß Zielpreise auch für wenig leistungsfähige Erzeuger ermittelt worden seien, die gegebenenfalls durch handelspolitische Mittel oder Beihilferegelungen geschützt werden müßten, um im vorliegenden Fall Zweifel an dieser Korrektheit aufkommen zu lassen. Außerdem sei zweifelhaft, ob die Gemeinschaftsorgane die Tatsache berücksichtigt hätten, daß die Preise der japanischen Exporteure mitunter zu Recht niedriger lägen als die Preise der europäischen Hersteller wie Olivetti, die sich für ihren Verkauf an „Großverbraucher" eines ausgedehnten Netzes von spezialisierten Händlern bedienten, was sich auf ihre Vertriebskosten auswirke.

Der Vergleich zwischen Verkaufspreis und Zielpreis sei in Wahrheit ein Vergleich zwischen Preisen und Kosten, der nicht zu vernünftigen Ergebnissen führen könne. Die für die Zwecke des Vergleichs vorzunehmenden Berichtigungen fielen selbstverständlich völlig unterschiedlich aus, je nachdem ob sie die Produktionskosten und die kommerziellen Auswirkungen oder lediglich die Kosten in Betracht zögen. So habe zum Beispiel eine EMS mit größerer Speicherkapazität einen erheblich höheren Handelswert als eine EMS mit geringerer Kapazität, obwohl die Produktionskosten ungefähr die gleichen seien.

Die Klägerin wisse nichts darüber, in welcher Weise die „Ziel"-Preise errechnet worden seien. Die Methode der rechnerischen Ermittlung der Zielpreise gehöre im Sinne von Artikel 7 Absatz 4 Buchstabe b der Grundverordnung zu den „wesentlichen Tatsachen und Überlegungen ..., aufgrund deren beabsichtigt wird, die Erhebung endgültiger Zölle ... anzuregen" und hätte daher den betroffenen Firmen in Form einer weniger verschwommenen Beschreibung als der bloßen Erwähnung der Zusammenrechnung der Kosten, des Vertriebsaufwands und eines Gewinns von 10 % mitgeteilt werden müssen. Die Gemeinschaftsorgane hätten dadurch, daß sie sich auf eine solche Mitteilung beschränkt hätten, somit die Rechte der Verteidigung verletzt.

Der *Rat* erwidert zunächst, die Organe hätten das Vorliegen eines Schadens festgestellt, nachdem sie nicht nur die Preise der japanischen Einfuhren, sondern auch zahlreiche andere Faktoren geprüft hätten, von denen die Klägerin keinen bestritten habe. Was die Wahl der Methode für die Prüfung der „Einfuhrpreise mit Dumpingcharakter" betreffe, so sei sie im Rahmen der den Organen zuerkannten Ermessensbefugnis getroffen worden und sei im vorliegenden Fall das Ergebnis einer korrekten Ausübung dieser Befugnis. Die Preise der Hersteller in der Gemeinschaft seien nämlich vom Zeitpunkt des Auftretens der gedumpten Einfuhren an gedrückt worden. Ein Vergleich dieser Preise mit denen der eingeführten Erzeugnisse wäre daher nicht angemessen gewesen.

Daß der Exporteur seine Kosten decke und möglicherweise einen Gewinn mache, schließe ein Dumping nicht aus, wenn der Verkaufspreis dieses Exporteurs unter dem Normalwert liege. Daß die Preise der Hersteller in der Gemeinschaft nicht unterboten worden seien, habe im übrigen keine Bedeutung, wenn diese Preise bereits unter Druck zustande gekommen seien.

Was die Verkäufe an Großverbraucher betreffe, so seien die höheren Kosten in der Weise berücksichtigt worden, daß die Kosten proportional zum Umsatz berechnet worden seien. Für die Verkäufe an Großverbraucher (höhere Preise) und gewöhnliche Kunden (niedrigere Preise) sei also jeweils ein unterschiedliches Kostenniveau zugrunde gelegt worden.

Was die Leistungsfähigkeit der europäischen Hersteller betreffe, so könnten auch die leistungsschwächsten Hersteller erwarten, daß sie gegen Dumping geschützt würden, da gedumpte Einfuhren ihnen zusätzlich zu den ungünstigen Folgen ihrer etwaigen Strukturprobleme einen weiteren Schaden zufügten.

Es treffe nicht zu, daß die Kommission Preise und Kosten miteinander verglichen habe. Die Zielpreise seien nichts anderes als von den Kosten her rechnerisch ermittelte Preise, wobei Vertriebskosten, Gemeinkosten und eine angemessene Gewinnspanne hinzugerechnet worden seien.

Zu der Behauptung der Klägerin, sie habe nicht gewußt, wie die Zielpreise errechnet worden seien, bemerkt der Rat, die Methode der Berechnung der Zielpreise sei der Klägerin mitgeteilt worden. Informationen über die tatsächlich von den Herstellern in der Gemeinschaft angewandten Preise wären nutzlos gewesen, da die Zielpreise von den Produktionskosten her rechnerisch ermittelt würden. Im übrigen wäre es auch deswegen nicht möglich gewesen, Kosten und tatsächliche Preise mitzuteilen, weil diese Angaben vertraulich seien.

Die *Kommission* betont, unter den für die Bestimmung des Schadens maßgebenden Faktoren seien die Feststellungen betreffend die Preise der eingeführten Erzeugnisse derjenige, der es am besten gestatte, die Höhe des festzusetzenden Antidumpingzolls zu errechnen. Wenn der Schaden auf eine Preisunterbietung zurückgeführt werden könne und die Dumpingspanne dieser Unterbietung entspreche oder höher liege, so könne es sich als zweckmäßig erweisen, einen Zoll in Höhe der Unterbietung festzusetzen. Komplizierter werde es, wenn das Dumping einen Preisrückgang bewirkt habe. In diesem Fall wäre es zu schwierig und gewagt, das Preisniveau heranzuziehen, das vor dem Dumping bestanden habe; die Gemeinschaftsorgane hätten alsdann daher keine andere Möglichkeit als die, den Preis von den Produktionskosten her rechnerisch zu ermitteln und einen Zoll festzusetzen, der es den Herstellern in der Gemeinschaft gestatte, Preise zu erzielen, die ihnen eine angemessene Gewinnspanne beließen.

Bei der Bestimmung der Produktionskosten sei die Kommission von den durchschnittlichen Produktionskosten aller Hersteller der Gemeinschaft ausgegangen, um den weniger leistungsfähigen Herstellern in der Gemeinschaft einen geringeren als den an sich benötigten Schutz zukommen zu lassen und sie hierdurch zur Steigerung ihrer Leistung anzuhalten. Was die Gewinnspanne angehe, so verstehe sich von selbst, daß ihr Niveau nicht in der Weise festgelegt werden könne, daß es den in der Vergangenheit erlittenen Schaden ausgleiche, und daß es der Gesamtheit der Umstände angemessen sein müsse, mit denen die Industrie in der Gemeinschaft konfrontiert sei. Dieses Niveau sei von der Kommission mit größter Vor-

sicht festgesetzt und von der Industrie in der Gemeinschaft sogar als unzureichend bezeichnet worden.

Nach alledem sei die Kritik von Brother an der Verwendung von Zielpreisen nicht begründet.

Das *CETMA* bemerkt, die Festsetzung von Zielpreisen gestatte eine bessere Berechnung des durch das Dumping verursachten Preisrückgangs, wenn es sich um technische Geräte handele, von denen es eine Vielzahl von Modellen gebe, die von zahlreichen Wettbewerbern und Händlern hergestellt beziehungsweise vertrieben würden und bei denen auf den verschiedenen Märkten der Gemeinschaft Unterbietungen zu unterschiedlichen Preisen stattgefunden hätten.

Hinsichtlich der Bemessung des Zielpreises habe das CETMA geltend gemacht, eine Gewinnspanne in Höhe von 18 bis 20 % des Umsatzes vor Steuerabzug könne als angemessen zugrunde gelegt werden. Berücksichtige man, daß die niedrigste der von den japanischen Unternehmen auf ihrem eigenen Markt praktizierte Gewinnspanne sich auf 32,39 % des Umsatzes belaufe, so habe sich die Gewinnspanne von 10 %, die die Gemeinschaftsorgane bei der Industrie der Gemeinschaft für angemessen gehalten hätten, in einer wesentlichen Senkung der Zollsätze im Verhältnis zu den Dumpingspannen niedergeschlagen. Das CETMA habe dennoch auf eine Beschwerde verzichtet, weil die Festsetzung einer solchen Spanne in Anbetracht der Umstände nicht als offensichtlicher Wertungsfehler anzusehen gewesen sei.

13. Diskriminierung zwischen Exporteuren infolge vernunftwidriger Berichtigungen im Verhältnis zwischen den verschiedenen Modellen

Brother erinnert daran, daß bei einer am 29. März 1985 erfolgten Gegenüberstellung jeder Betroffene (japanische Hersteller und solche der Gemeinschaft) seinen mit Zahlen belegten Standpunkt bezüglich der Vergleichbarkeit seiner Modelle mit denen der Konkurrenz dargelegt habe. Bei dieser Gelegenheit hätten sich beachtliche Unterschiede zwischen den jeweiligen Bewertungen ergeben. Anstatt diese Abweichungen zu überprüfen oder einem Sachverständigen zu unterbreiten, habe sich die Kommission jedoch darauf beschränkt, den Durchschnitt der verschiedenen Zahlenangaben zu ermitteln.

Soweit das Ermessen der Gemeinschaftsorgane bei der Würdigung von Tatsachen in komplexen Bereichen auch sein möge, so müßten die angewandten Methoden doch in Einklang mit den allgemeinen Rechtsgrundsätzen stehen und für die Erreichung des angestrebten Ziels geeignet sein. Daß die Kommission die Berechnungen der einzelnen Beteiligten einfach durch die Zugrundelegung des arithmetischen Mittels berichtigt habe, ohne ihre Stichhaltigkeit im geringsten zu überprüfen, und hierbei Unklarheit über den zu ermittelnden Wert (Handelswert oder Kostenunterschied) habe walten lassen, habe mehr mit Willkür zu tun als mit objektiver und systematischer Erforschung der Wahrheit.

Der *Rat* führt aus, die ESM seien für einen direkten Vergleich zwischen den Modellen der Gemeinschaft und den eingeführten Modellen nicht geeignet, so daß die Unterschiede errechnet werden müßten. Unter diesen Umständen sei es also darauf angekommen, eine möglichst objektive und zugleich praktikable Methode anzuwenden. Die Kommission habe gute Gründe dafür gehabt, sich nicht der Hilfe eines Sachverständigen zu bedienen, da jede derartige Berechnung notwendigerweise durch eine subjektive Würdigung der zu erwartenden Reaktionen der potentiellen Kunden beeinflußt sein würde. Wenn die Wahl eines auf halbem Wege zwischen den subjektiven Einschätzungen der Betroffenen liegenden

Werts auch sicherlich keine ideale Methode gewesen sei, so habe die Kommission sie doch als höchstmöglich objektive Methode ansehen können, die im allgemeinen zu vernünftigen Ergebnissen führe.

Nach der Ansicht des *CETMA* ist es nicht angebracht, lediglich verschiedene Modelle in willkürlicher Weise miteinander zu vergleichen und einander gegenüberzustellen. Für eine globale Berechnung müsse man von gewogenen Durchschnittswerten ausgehen.

14. Einbeziehung von „Zielpreisen" für von den Beschwerdeführerinnen verkaufte, aber aus Drittländern stammende Modelle in die Berechnung der Unterbietungen

Der *Rat* räumt in seiner Klagebeantwortung ein, daß bestimmte Modelle von Brother mit seinerzeit in Singapur hergestellten Modellen von Olivetti verglichen worden seien. Die Kommission habe die Schadensberechnung durch Ausschaltung dieser ungeeigneten Vergleiche berichtigt, die Korrektur habe jedoch nicht zu einer Änderung des gegen Brother festgesetzten Antidumpingzolls geführt (siehe die Verordnung Nr. 113/86 vom 20. Januar 1986, ABl. L 17, S. 2).

15. Unzutreffende Würdigung der Interessen der Gemeinschaft

Brother meint, ihre Preise entsprächen, insgesamt und im Durchschnitt betrachtet, den Preisen außerhalb der Gemeinschaft ansässiger Erzeuger für vergleichbare Modelle, zum Beispiel von IBM oder Nakajima, gegen die kein Zoll verhängt worden sei.

Der gegen Brother festgesetzte Antidumpingzoll führe somit dazu, diese Gesellschaft vom Markt zu verdrängen, ohne der Industrie der Gemeinschaft im geringsten zu nützen, da diese ihre Preise wegen des massenweisen Auftretens anderer Hersteller aus dritten Ländern, die die gleichen Preise anwendeten wie Brother, nicht erhöhen könne.

Die Interessen der Gemeinschaft seien auch insofern verkannt worden, als der gegen Brother festgesetzte Zoll, der diese Firma nötige, ihren Wiederverkaufspreis unter Berücksichtigung einer Gewinnspanne von ungefähr 40 % zu kalkulieren, auf die Wirtschaft der Gemeinschaft eine nachhaltige, sehr schädliche inflatorische Wirkung ausüben würde, vorausgesetzt, daß ein solcher Gewinn auf dem Markt überhaupt erzielt werden könne.

Der *Rat* erkennt an, daß das wesentliche Ziel der Antidumpingzölle sicherlich der Schutz der Industrie der Gemeinschaft sei; sollte jedoch die Verhängung solcher Zölle mittelbar auch Unternehmen aus dritten Ländern zugute kommen, so würde hierin noch keine Verletzung der Antidumpingvorschriften liegen.

Was die Gewinnspanne betreffe, so müsse ein Exporteur, der — wie vorliegend — auf dem inländischen Markt einen wesentlichen Gewinn erziele, auch auf dem Ausfuhrmarkt einen hohen Gewinn erwirtschaften, wenn er das Risiko vermeiden wolle, Dumping zu begehen.

Das *CETMA* führt aus, die Tatsache, daß Unternehmen aus anderen Drittländern im Gemeinsamen Markt ESM verkauften, sei für die Auslegung des Begriffs „Interessen der Gemeinschaft" gemäß Artikel 12 der Verordnung Nr. 2176/84 unwesentlich. Überdies habe Brother weder behauptet noch bewiesen, daß diese Unternehmen bei der Ausfuhr und der Einfuhr von ESM ein Dumping betrieben hätten, das der europäischen Industrie Schaden zugefügt habe.

B — *Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85; Entgegnungen auf dieses Vorbringen*

1. Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen

Die Klägerinnen in den obengenannten Rechtssachen, darunter Brother, haben in ihren Erwiderungen gemeinsame Ausführungen gemacht, mit denen sie einen Umstand ins Licht rücken wollen, der ihrer Ansicht nach einen der Hauptmängel der Feststellungen der Kommission bezüglich des Dumpings bildet, nämlich daß Ausfuhrpreis und Normalwert nicht auf eine vergleichbare Grundlage gestellt worden seien. Die hohen Dumpingspannen, die die Gemeinschaftsorgane den Klägerinnen zugeschrieben hätten, seien nämlich in weitem Umfang das Ergebnis eines von der Kommission angestellten, willkürlichen Vergleichs zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert; sie seien weder mit der Verordnung Nr. 2176/84 noch mit dem Antidumping-Kodex des GATT vereinbar, auf den sich diese Verordnung stütze.

Die gemeinsamen Ausführungen gliedern sich in zwei Teile; der erste schildert das von der Kommission eingeschlagene und vom Rat lediglich übernommene Verfahren für die Berechnung des Dumpings, während der zweite sich um den Nachweis der Unvereinbarkeit des von der Kommission vorgenommenen Vergleichs mit der Verordnung Nr. 2176/84 und dem Antidumping-Kodex des GATT bemüht.

Im Zuge der allgemeinen Beschreibung des zur Feststellung des Dumpings eingeschlagenen Weges betonen die Klägerinnen namentlich den Unterschied zwischen der Auffassung der Gemeinschaftsorgane, wonach die jeweiligen Berechnungen des Normalwerts und des Ausfuhrpreises zwei verschiedene Vorgänge seien und die Anwendung unterschiedlicher Methoden erforderlich machten, und ihrem eigenen Standpunkt, wonach die beiden Berechnungen der Ermittlung zweier Werte dienten, deren Vergleich im Sinne der Verordnung Nr. 2176/84 „gerecht" sein müsse.

Die Klägerinnen bemerken weiterhin, die Kommission habe völlig unterschiedliche Haltungen eingenommen, je nachdem ob sie den Ausfuhrpreis oder aber den Normalwert zu berechnen gehabt habe. Im ersten Fall habe sie sorgfältig darauf geachtet, daß der Ausfuhrpreis keinerlei in der Gemeinschaft entstandene Kosten enthalte; soweit die Einfuhren von mit der Herstellerfirma verbundenen Vertriebsgesellschaften getätigt worden seien, habe sie alle bei diesen Gesellschaften angefallenen Kosten zuzüglich einer Gewinnspanne abgezogen. Dagegen habe sie im zweiten Fall einen beträchtlichen Teil der Kosten sowie einen dem Vertrieb in Japan zugeordneten Gewinnbetrag in den Normalwert einbezogen.

Die Kommission habe mit anderen Worten die in Japan angefallenen Vertriebskosten — die von gleicher Art seien wie die in Europa angefallenen und die die Kommission nicht in den Ausfuhrpreis einbezogen habe, mit dem der Normalwert im allgemeinen verglichen worden sei — nicht aus dem Normalwert ausgeklammert.

Diese Methode führe zwangsläufig zur Errechnung einer hohen scheinbaren Dumpingspanne, auch wenn der Exporteur seine Produktion auf der gleichen Handelsstufe in der Gemeinschaft zu einem höheren Preis verkaufe als in Japan und auf seine Exportverkäufe den gleichen Gewinn erziele wie auf seine Verkäufe auf dem inländischen Markt.

Mit der Anwendung einer solchen Methode hätten die Gemeinschaftsorgane gegen die wesentliche Verpflichtung verstoßen, Ausfuhrpreis und Normalwert auf eine vergleichbare Grundlage zu stellen, wie dies in den Bestimmungen von Artikel 2 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehen sei, die ihrerseits diejenigen von Artikel VI des GATT sowie des Antidumping-Kodex des GATT von 1979, auf die die zweite Begründungserwägung der Verordnung ausdrücklich Bezug nehme, übernommen hätten. Diese Verpflichtung sei wesentlich, da ein Ergebnis, bei dem der Ausfuhrpreis niedriger liege als der Normalwert, nur gerechtfertigt sei, wenn es auf einem gerechten Vergleich zwischen beiden beruhe.

Entgegen dem Vorbringen der Gemeinschaftsorgane sei der gegen die Billigkeit verstoßende Vergleich zwischen Ausfuhr- und Binnenmarktpreis, wie er vorliegend angestellt worden sei, weder in Artikel 2 Absatz 10 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehen noch nach dieser Bestimmung zulässig.

Dort heiße es, daß „die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede jedesmal nach Lage des Falles gebührend zu berücksichtigen [sind]"; ferner gebe die Bestimmung die „Leitlinien" an, die bei der Festlegung der erforderlichen Berichtigungen anwendbar seien.

Die Formulierung der Vorschriften der Verordnung Nr. 2176/84, des GATT und des Antidumping-Kodex des GATT legten aber die Annahme nahe, daß jene Bestimmung einen gerechten Vergleich zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert gewährleisten solle.

Zunächst einmal hätten die Gemeinschaftsorgane den Ausdruck „Verkaufsbedingungen" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c unrichtig ausgelegt. Daß in diesem Artikel von „Provisionen oder Gehälter[n] für Verkaufspersonal" die Rede sei, beweise, daß der Ausdruck „Verkaufsbedingungen" nicht die sehr beschränkte Tragweite haben könne, die ihm der Rat beilege, also nicht nur die Verpflichtung erfasse, die der Verkäufer in dem Vertrag oder in seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen festlegen könne, sondern auch die konkreten Bedingungen und die Begleitumstände des betreffenden Verkaufsgeschäfts.

Die Gemeinschaftsorgane hätten somit die in dem vorgenannten Artikel vorgesehenen Einschränkungen unzutreffend ausgelegt.

Die Beschränkung der Berichtigungen auf diejenigen Unterschiede, die in unmittelbarer Beziehung zu den in Betracht gezogenen Verkäufen stünden, und der Ausschluß jeglicher Berichtigung wegen Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten zielten ganz allgemein darauf ab, der Kommission die Verpflichtung zu ersparen, die Gemeinkosten ein und derselben Organisation, die sich sowohl mit Binnenhandel als auch mit Ausfuhren befasse, zwischen inländischen Geschäften und Ausfuhren aufzuteilen. Keine dieser Beschränkungen sei jedoch in einem Fall wie dem vorliegenden anwendbar, da es in diesem Rechtsstreit darum gehe, daß die „indirekten Kosten" von Unternehmen — hier der japanischen Vertriebsgesellschaften, die sich ausschließlich mit Binnenhandel befaßten — nicht den inländischen Handelsgeschäften zugeordnet worden seien.

Was diejenigen Unterschiede betreffe, die unmittelbar mit den in Betracht gezogenen Verkäufen zusammenhingen, so sei hervorzuheben, daß mit den in Japan getätigten Verkäufen verschiedene Kosten verbunden seien, die speziell dem Vertrieb der Erzeugnisse in diesem Land zugeordnet werden müßten.

Überlegungen gleicher Art träfen für die Gemeinkosten zu. Eine unterschiedliche Aufteilung der Gemeinkosten sei in den vorliegenden Fällen nicht angebracht.

Auch die Wendung „Unterschiede betreffend die Handelsstufe" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 sei insofern unrichtig ausgelegt worden, als sämtliche Vermarktungs- und Vertriebskosten auf örtlicher Ebene ausgeschlossen, umfangreiche Kosten dieser Art dagegen in den Normalwert einbezogen worden seien. Infolgedessen seien Ausfuhrpreis und Normalwert nicht auf der gleichen Handelsstufe miteinander verglichen worden.

Die „Leitlinien" dürften nicht angewendet werden, wenn ihre Anwendung dem Vergleich seinen objektiven Charakter nehmen würde; ihre Aufzählung sei beispielhaft und nicht erschöpfend. In der Tat sei klar, daß die ersten beiden Sätze von Absatz 10, die die Verpflichtung aussprächen, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede jedesmal nach Lage des Falles gebührend zu berücksichtigen, ihrem Wesen nach allgemeinen Charakter hätten, während die im dritten Satz bezeichneten Leitlinien keinesfalls als erschöpfend angesehen werden könnten. Zwar seien sie zunächst anwendbar, aber wenn ihre Anwendung sich im Hinblick auf den konkreten Sachverhalt als unvereinbar mit dem wesentlichen Grundsatz des gerechten Vergleichs erweisen sollte, so sei nicht zweifelhaft, daß ein Antrag nicht aus dem alleinigen Grund zurückgewiesen werden könne, weil der Fall von keiner der Leitlinien erfaßt werde.

Zu Unrecht habe die Kommission ferner in den rechnerisch ermittelten Normalwert einen Betrag für Vertriebskosten im Zusammenhang mit dem Verkauf durch angeschlossene Vertriebsgesellschaften in Japan einbezogen.

Hätten die Gemeinschaftsorgane nicht die bei den japanischen Vertriebsgesellschaften der Exporteure angefallenen Kosten in die Produktionskosten einbezogen, so wären Normalwert und Ausfuhrpreis auf eine vergleichbare Grundlage gestellt worden; die Frage der Berichtigung hätte sich nicht gestellt.

Die von den Klägerinnen vertretene Auffassung habe den Vorzug, den Exporteuren das Risiko zu ersparen, daß die Feststellung oder Nichtfeststellung eines von ihnen etwa begangenen Dumpings davon abhänge, ob der Normalwert auf der Grundlage der tatsächlichen oder aber der rechnerisch ermittelten Inlandspreise und ob der Ausfuhrpreis auf der Grundlage der tatsächlichen oder aber der rechnerisch ermittelten Ausfuhrpreise berechnet worden sei. Der Grundsatz bleibe nämlich stets der gleiche: Soweit möglich, dürften die wesentlichen Faktoren, die weder in den Ausfuhrpreis einbezogen noch bei dessen Ermittlung berücksichtigt worden seien, auch nicht in den Normalwert einbezogen oder bei dessen Ermittlung berücksichtigt werden.

Die Gemeinschaftsorgane hätten weiterhin den Irrtum begangen, den rechnerisch ermittelten Wert dadurch anschwellen zu lassen, daß sie anomal hohe Gewinnspannen in ihn einbezogen hätten. Die Gewinnspannen, die die Kommission bei bestimmten Herstellern festgestellt, sowie die Verluste, die sie für Tokyo Juki ermittelt habe, seien jedoch lediglich die Folge eines Versäumnisses der Kommission selbst, die es unterlassen habe, die beim Vertrieb der ESM angefallenen Kosten korrekt aufzuteilen.

Bei der Feststellung des Gewinns der ihre Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt absetzenden Unternehmen habe die Kommission nämlich nicht berücksichtigt, daß die bei diesen Unternehmen im Zusammenhang mit ihren Verkäufen von ESM in Japan angefallenen Werbekosten erheblich höher gewesen seien als die Werbekosten für ihre Auslandsverkäufe.

Der bei Tokyo Juki festgestellte Verlust beruhe darauf, daß die Kommission die beglaubigten Rechnungsaufstellungen dieser Gesellschaft nicht berücksichtigt habe, aus

denen hervorgehe, daß die inländischen Verkäufe dieser Firma einen Gewinn erbracht hätten. Dagegen habe die Kommission den Verkäufen von ESM einen zu hohen Betrag derjenigen Vertriebskosten von Tokyo Juki zugewiesen, die nicht verwandte Erzeugnisse oder Erzeugnisarten betroffen hätten.

Die Gewinne, die bei der rechnerischen Ermittlung des Wertes zugrunde gelegt worden seien, beruhten somit auf groben Irrtümern bei der Aufteilung der in Rede stehenden Kosten.

Nach alledem seien die hohen festgestellten Dumpingspannen in weitem Maße das Ergebnis eines nicht objektiv vorgenommenen, mit Rechtsfehlern behafteten Vergleichs, nicht hingegen irgendeiner objektiv unlauteren Handelspraktik der Exporteure.

2. Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen

Der Rat stellt zwei Vorbemerkungen an den Anfang seiner Ausführungen.

Erstens bestünden in bezug auf jeden der für die Feststellung eines Dumpings maßgebenden Hauptfaktoren (Normalwert, Ausfuhrpreis und Vergleich zwischen diesen beiden Werten) genaue, besondere und getrennte Regeln. Zu Unrecht machten die Klägerinnen geltend, nach dem Antidumping-Kodex des GATT seien Berichtigungen für *alle* die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigenden Unterschiede erforderlich. Abgesehen davon, daß dieser Kodex den von den Klägerinnen genannten Ausdruck nicht verwende und daß die Bestimmungen des GATT, wie die Rechtsprechung des Gerichtshofes bestätige, niemals als unmittelbar anwendbar angesehen worden seien, gehe jedenfalls gerade aus dem Text des GATT-Kodex klar hervor, daß sich in ihm ein absichtlich ungenau formulierter Kompromiß niedergeschlagen habe, der den gesetzgebenden Organen der vertragschließenden Parteien einen bedeutenden Ermessensspielraum für die Entscheidung über die zu gewährenden Berichtigungen belasse.

Die zweite Vorbemerkung betrifft das hypothetische Beispiel, mit dem die Klägerinnen dartun wollen, daß die von der Kommission angewandte Methode zwangsläufig zur Feststellung einer Dumpingspanne führe. Diesem Beispiel hafteten bestimmte grundlegende Fehler an, die es unverwendbar machten. Es beruhe nämlich auf den internen Verrechnungspreisen zwischen der Herstellerfirma und deren Tochtergesellschaften in Japan oder in der Gemeinschaft, Preisen also, die in sich selbst unbestimmt und stets manipulierbar seien; es übersehe völlig die Kosten und Gewinne der Muttergesellschaft; es betrachte die auf dem Binnenmarkt tätige Vertriebsgesellschaft als getrenntes Gebilde, obwohl bewiesen sei, daß sie ein Bestandteil der Konzernstruktur sei; es unterlasse den Abzug der aufgrund des GZT entrichteten Zölle; es unterstelle zu Unrecht, daß der Preis, zu dem an unabhängige Kunden in Japan verkauft werde, stets niedriger sei als der Preis in der Gemeinschaft; schließlich beziehe es sich nicht auf den rechnerisch ermittelten Normalwert.

Mit ihrem *ersten* Argument wollten die Klägerinnen beweisen, daß das Erfordernis des vergleichbaren Preises oder des gerechten Vergleichs zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis grundlegender Natur sei und daß der von einem gerechten Vergleich sprechende Wortlaut des Artikels 10 Absatz 2 den Vorrang vor dem Wortlaut anderer

Stellen des gleichen Artikels haben müsse, zu dem er in Widerspruch stehe. Eine solche Auffassung sei mit zwei grundlegenden Auslegungsmaximen unvereinbar, nämlich

— daß verschiedene Bestimmungen ein und derselben rechtlichen Regelung nach Möglichkeit stets miteinander in Einklang zu bringen seien;

— daß im Konfliktfall die Lex specialis vorgehe, es sei denn, daß die beiden einander widersprechenden Bestimmungen in keiner Weise miteinander in Einklang gebracht werden könnten.

Was den Ausdruck „Verkaufsbedingungen" betreffe, so sei er im Lichte der übrigen Bestimmungen von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c auszulegen, aus denen sich ergebe, daß dieser Artikel lediglich für die Unterschiede bei denjenigen Bedingungen gelte, die in unmittelbarem Zusammenhang mit einzelnen Verkäufen stehen könnten. Solche Kosten seien nur diejenigen, bei denen die Möglichkeit bestehe, daß sie in einem Kaufvertrag eigens erwähnt seien und die Entscheidung des Käufers beeinflußten. In einem normalen Kaufvertrag erwarte man aber keine Klauseln, die die „Verwaltungs- und Gemeinkosten" beträfen, sondern eher solche, die sich beispielsweise auf Kredit- oder Lieferbedingungen bezögen.

Der im Ausfuhrland angewandte und der Ausfuhrpreis könnten jeweils in Zusammenhang mit unterschiedlichen Zahlungs-, Kredit-, Lieferungs- und Garantiebedingungen stehen. Sie müßten auf eine vergleichbare Grundlage gestellt werden, was mittels des in Artikel 2 Absatz 10 beschriebenen Rechenvorgangs geschehe. Dieser Vorgang diene nämlich dem Vergleich nicht der Kosten, sondern der Preise; der Kostenfaktor werde nur dann herangezogen, wenn dies zur Angleichung der verschiedenen mit den angewendeten Preisen verbundenen Bedingungen erforderlich sei. Aber selbst wenn die Gemeinkosten nicht eigens erwähnt würden, verstehe es sich von selbst, daß derartige Kosten nicht in einer „direkten Beziehung" zu bestimmten Verkäufen stünden. Diese Auslegung werde durch den letzten Passus von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bestätigt, dessen Wortlaut — „der Betrag dieser Berichtigungen bestimmt sich in der Regel nach den Kosten, die diese Unterschiede beim Verkäufer verursachen, wobei jedoch ihre Auswirkung auf den Wert der Waren ebenfalls in Betracht gezogen werden kann" — beweise, daß dieser Artikel lediglich beim Verkäufer verursachte Kosten, die den Preis des Erzeugnisses auf dem freien Markt berühren könnten, oder dem Käufer eingeräumte Vorteile betreffe, die bei verschiedenen Käufen von Erzeugnissen derselben Art unterschiedlich sein könnten.

Die Klägerinnen stützten sich, genauer gesagt, auf die Wendung „Provisionen oder Gehälter für Verkaufspersonal". Provisionen seien eindeutig Kosten, die in unmittelbarem Zusammenhang mit Verkäufen stünden. Wenn die Verfasser der Verordnung überdies die dem Verkaufspersonal gezahlten Gehälter erwähnt hätten, so nur um eine unterschiedliche Behandlung allein wegen der Form des Rechtsverhältnisses zwischen Hersteller und Verkaufspersonal zu vermeiden. Diese auf einem sehr speziellen berechtigten Grund beruhende Ausnahme rechtfertige daher nicht die allgemeinen Schlußfolgerungen, die die Klägerinnen sich daraus zu ziehen bemühten.

Das *zweite Argument* der Klägerinnen stütze sich auf zwei Sätze in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c, die die Klägerinnen zwar nicht in Frage stellten, die aber ihrer Ansicht nach lediglich verhindern sollten, daß die Gemeinkosten auf inländische Verkäufe und Ausfuhren ein und derselben Zentrale aufgeteilt werden müßten. Es handele sich um folgende Sätze:

„Die Berichtigungen werden auf jene Unterschiede beschränkt, die in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehen, wie beispielsweise Unterschiede betreffend Kreditbedingungen, Gewährleistung, Garantien, technische Hilfe, Kundendienst, Provisionen oder Gehälter für Verkaufspersonal, Verpackung, Transport, Versicherung, Bereitstellung, Be- und Entladung sowie sonstige Nebenkosten sowie Unterschiede betreffend die Handelsstufe, sofern sie nicht in anderer Weise berücksichtigt worden sind;

im allgemeinen werden keine Berichtigungen vorgenommen bei Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten, einschließlich Forschungs- und Entwicklungskosten, sowie der Kosten für Werbung ...“

Diese Sätze hätten nicht den Sinn, den ihnen die Klägerinnen beilegten. Die Kommission habe in ihrem Streithilfeschriftsatz bereits dargelegt, aus welchen Gründen es oft unangemessen, wenn nicht unmöglich sei, zu versuchen, die Gemeinkosten auf Binnenmarkt und Ausfuhren zu verteilen.

Was das Vorbringen betreffe, die Gemeinkosten einer Vertriebsgesellschaft auf dem Binnenmarkt dürften niemals, auch nicht teilweise, in die im Normalwert enthaltenen Gemeinkosten einbezogen werden, so entgegnet der Rat auf die einzelnen Punkte der gemeinsamen Ausführungen folgendes:

— Die beiden vorstehend wiedergegebenen Sätze böten keinerlei Anhaltspunkt für die Annahme, daß die Gemeinkosten einer auf dem Binnenmarkt tätigen Vertriebsgesellschaft anders zu behandeln seien als diejenigen der auf dem gleichen Markt tätigen Vertriebsabteilung einer Gesellschaft, die über eine Exportabteilung verfüge.

— Die rein formaljuristischen Unterscheidungen zwischen Muttergesellschaft und Tochtergesellschaften, auf die sich die Klägerinnen stützten, seien für die Anwendung der Antidumping-Vorschriften ungeeignet, da diese sich an die wirtschaftliche Wirklichkeit halten müßten, nicht an die Rechtsform.

— Der Wortlaut der beiden von den Klägerinnen angeführten Sätze widerlege deren Vorbringen. Die Ansicht der Klägerinnen, die Gemeinkosten müßten stets Gegenstand einer Berichtigung sein, widerspreche dem Passus, wonach bei Gemeinkosten im allgemeinen keine Berichtigungen vorgenommen würden.

— Wäre die Theorie der Klägerinnen zutreffend, so könnten Vertriebsgesellschaften zu dem Zweck gegründet werden, den Exporteuren die Behauptung zu ermöglichen, die auf ihren heimischen Märkten anfallenden Gemeinkosten müßten ganz oder größtenteils von den Verkaufspreisen auf dem Binnenmarkt abgezogen werden, was mit Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c ebenso wie mit Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben a und b Ziffer ii unvereinbar wäre.

Zur Frage der Handelsstufe hätten die Klägerinnen geltend gemacht, im Normalwert seien „bedeutsame örtliche Vermarktungs- und Vertriebskosten“ enthalten und „die sich hieraus ergebende Handelsstufe [gehe] somit der örtlichen Vermarktung oder dem örtlichen Vertrieb nicht zeitlich voraus“, wie das beim Ausfuhrpreis der Fall sei. Die Klägerinnen führten jedoch keinen Grund dafür an, weshalb Absatz 9 Satz 2, der den

Grundsatz der gleichen Handelsstufe aufstelle, den Vorrang vor Absatz 10 habe, dem zufolge normalerweise bei den Gemeinkosten keine Berichtigungen vorzunehmen seien. Überdies legten die Klägerinnen den Begriff „Handelsstufe" unrichtig aus. Wenn zwei Firmen sowohl an Großhändler als auch an Endverbraucher verkauften, müsse davon ausgegangen werden, daß sie ihre Verkäufe jeweils auf der gleichen Handelsstufe tätigten, es sei denn, die jeweiligen Anteile dieser Abnehmerkreise am Gesamtverkauf der beiden Gesellschaften seien sehr unterschiedlich.

Der Auffassung, die Gemeinschaftsorgane hätten die in keinem direkten Zusammenhang mit den Verkäufen stehenden Gemeinkosten schon allein deswegen berücksichtigen müssen, weil die Verkäufe in Japan durch getrennte Vertriebsgesellschaften erfolgt seien, könne nicht gefolgt werden, da völlig klar sei, daß sie gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c verstoßen würde, wenn die gleichen Verkäufe von einer Vertriebsabteilung vorgenommen worden wären. Die wichtige Feststellung, daß die Vertriebsgesellschaften Bestandteil der wirtschaftlichen Einheiten oder der Unternehmen seien, zu den ihre Muttergesellschaften gehörten, und daß ihre Funktionen denen von Verkaufsabteilungen glichen, sei von den Klägerinnen nicht bestritten worden.

Ebensowenig könne den Klägerinnen darin zugestimmt werden, daß „die Gemeinschaftsorgane einen Berichtigungsantrag nur zurückweisen dürfen, wenn sie entweder überzeugt sind, daß es für den Zweck eines gerechten Vergleichs keiner Bewilligung des Antrags bedarf, oder darlegen, welche Bestimmung der Verordnung sie ausdrücklich ermächtigt, den Antrag abzulehnen, selbst wenn er zu diesem Zweck erforderlich ist oder sein kann".

Hierzu sei zu bemerken, daß sich niemand auf den allgemeinen Grundsatz des gerechten Vergleichs berufen könne, um sich über die speziellen Bestimmungen von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c hinwegzusetzen; dies vor allem deswegen, weil diese Bestimmungen nicht auf eine ungenaue Formulierung, sondern auf das wohlerwogene Bemühen zurückzuführen seien, ein schwieriges Problem zu lösen. Übrigens machten die Klägerinnen nicht geltend, die den Rechtssachen zugrundeliegenden Sachverhalte seien besonderer oder ungewöhnlicher Art; vielmehr meinten sie, die von ihnen vertretene Ansicht müsse für jeden Fall gelten, in dem die Verkäufe auf dem inländischen Markt von einer rechtlich selbständigen Gesellschaft vorgenommen würden.

Entgegen der Ansicht der Klägerinnen sei die Art und Weise der Berechnung von Ausfuhrpreis und Normalwert das natürliche und gewollte Ergebnis des ausdrücklichen Wortlauts der Verordnung Nr. 2176/84; für sich allein genommen, habe sie keinerlei zwangsläufig protektionistische Auswirkungen.

Das Vorbringen der Klägerinnen, Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c sei nicht auf rechnerisch ermittelte Werte anwendbar, treffe aus mehreren Gründen nicht zu. Zunächst einmal müsse in jedem Dumpingfall der Normalwert, gleichviel auf welche Weise er errechnet worden sei, mit dem Ausfuhrpreis verglichen werden; bei einem solchen Vergleich müsse stets darüber entschieden werden, ob Berichtigungen erforderlich seien. Die Ansicht der Klägerinnen treffe auch deswegen nicht zu, weil es notwendig sein könne, den angemessenen Betrag der Vertriebskosten, der Verwaltungsausgaben und der übrigen Gemeinkosten auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten einer Vertriebsabteilung oder -gesellschaft zu berechnen, die das gleiche oder ein gleichartiges Erzeugnis im Ausfuhrland zu einem Preis verkauft, der sowohl berichtigungsfähige als

auch nicht berichtigungsfähige Kostenbestandteile enthalte. Wäre Artikel 2 Absatz 10 nicht anwendbar, so wäre eine Berichtigung überhaupt nicht möglich, was dem Vorbringen der Klägerinnen offensichtlich zuwiderlaufe.

Schließlich werde der Betrag des rechnerisch ermittelten Normalwerts nicht durch Veränderungen des wechselseitigen arithmetischen Verhältnisses von Kosten und Gewinnen in Japan berührt, da jener Wert die Gesamtheit dieser beiden Faktoren enthalte. Die Klägerinnen beschwerten sich über die Heranziehung des niedrigeren Kostenbetrags lediglich dann, wenn es sich darum handele, den für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts zu berücksichtigenden Gewinn zu berechnen. Selbst wenn sie Recht hätten, würde ihre Auffassung zu einem Ansteigen der Kosten führen, das genau einer Verringerung des auf diesen Kosten beruhenden Gewinnbetrages entsprechen würde.

3. Vorbringen der Kommission [2]

Die *Kommission* bemerkt, nach den geltenden Bestimmungen umfasse der Normalwert sowohl die Vertriebskosten als auch einen Teil der Gemeinkosten, nämlich diejenigen Kosten, die in keinem direkten Zusammenhang mit dem Verkauf des betroffenen Erzeugnisses stünden. Diese Regel lasse sich durch allgemeine Überlegungen rechtfertigen, namentlich durch die Tatsache, daß jede Bemühung, die Gemeinkosten in eine Beziehung zu bestimmten einzelnen Verkaufsgeschäften zu bringen, nur als willkürlich bezeichnet werden könnte.

Im Hinblick auf die besondere Lage bei Antidumping-Untersuchungen sei außerdem darauf hinzuweisen, daß jede außerhalb der Gemeinschaft durchgeführte Untersuchung der Kommission vom guten Willen der betroffenen Gesellschaften abhänge; bestünde die Verpflichtung, die Gemeinkosten innerhalb der Zentrale eines Exporteurs in einem Drittland aufzuteilen, so würde dies wahrscheinlich auf große Schwierigkeiten stoßen, selbst wenn der Exporteur der Antidumpingbehörde die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellte.

Die Aufteilung der Gemeinkosten bis zu einem bestimmten Bruchteil der tatsächlichen Verkäufe würde die Mitarbeit des Herstellers notwendig machen und wäre im übrigen unzweckmäßig, da zwischen dem Anteil der Kosten für Forschung und Entwicklung oder für Werbung und den auf den verschiedenen Märkten tatsächlich getätigten Verkäufen nicht zwangsläufig eine Beziehung bestehe. Auch bei den Verhandlungen im Rahmen des GATT sei hierzu bis jetzt noch keine Lösung gefunden worden, da man sich über bestimmte Grundsätze nicht habe einigen können und da vielfach jede aufgestellte Regel notwendigerweise auf subjektiven Erwägungen beruht hätte.

Nach diesen einleitenden Überlegungen wendet sich die Kommission der Frage zu, wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma zu behandeln seien, wenn der Normalwert von einem auf dem Binnenmarkt angewendeten Preis abgeleitet werde. Zunächst einmal habe der Normalwert bei einer Herstellerfirma, die auf dem inländischen Markt ausschließlich an unabhängige Kunden verkaufe, seine Grundlage in dem auf diesem Markt angewendeten Preis; deshalb werde dieser Wert im allgemeinen Verwaltungs- und sonstige Gemeinkosten umschließen, da gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bei Verwaltungs-, Forschungs- und Werbeko-

2 — In der vorliegenden Rechtssache hat die Kommission die nachstehend zusammengefaßten Ausführungen in der Klagebeantwortung vorgebracht, die sie eingereicht hatte, bevor Brother ihre Klage, soweit sie gegen die Kommission gerichtet war, zurücknahm. Die Ausführungen decken sich weitgehend mit denjenigen der Schriftsätze, die die Kommission als Streithelferin in den anderen Rechtssachen eingereicht hat.

sten, die dem Binnenmarkt zuzurechnen seien, keine Berichtigung stattfinde, auch wenn diese Kosten höher seien als die entsprechenden Kosten bei Exportverkäufen in die Gemeinschaft. Der Grundsatz, daß bei Gemeinkosten keine Berichtigung vorgenommen werde, sei aus praktischen Gründen beschlossen worden, nämlich wegen der enormen Schwierigkeiten, auf die eine zufriedenstellende Berichtigung der Verwaltungskosten stoßen würde.

Im vorliegenden Fall gehe es aber darum, wie Gesellschaften, die auf ihrem Inlandsmarkt lediglich über eine angeschlossene Vertriebsgesellschaft (an der sie nicht notwendigerweise zu 100 % beteiligt sein müßten) verkauften, unter Berücksichtigung der Tatsache zu behandeln seien, daß Verrechnungspreise zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft nicht als „im normalen Handelsverkehr" angewandte Preise angesehen werden könnten.

Die Verordnung Nr. 2176/84 enthalte keine Bestimmungen, die den Schluß gestatten würden, daß die Preise der Vertriebsgesellschaft in keiner Weise für die Feststellung des Normalwerts herangezogen werden könnten. Wenn ein gerechter Vergleich möglich erscheine, so müsse eher der Binnenmarktpreis des Ausfuhrlandes als die in den beiden Alternativen von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b bezeichneten Preise herangezogen werden. In der Tat gebe die Verordnung Nr. 2176/84 diesem Kriterium den Vorzug, vorausgesetzt, es gestatte einen gerechten Vergleich, und unabhängig davon, ob dieser Vergleich vollkommen sei oder ob er leichter vorzunehmen sei als Vergleiche, die sich auf andere Gesichtspunkte stützten.

Nachdem feststehe, daß die Binnenmarktpreise als Berechnungsgrundlage herangezogen werden könnten, stelle sich nunmehr die Frage, welche Abzüge von den Verkaufspreisen der japanischen Vertriebsgesellschaften vorzunehmen seien.

Die bei einer Vertriebsgesellschaft im Ausfuhrland anfallenden Gemeinkosten müßten soweit wie möglich den gleichen Regeln unterworfen werden wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma, die über eine Verkaufsabteilung verfüge. Der formale Strukturunterschied dürfe das Ergebnis nicht berühren, wenn die Vertriebsgesellschaft tatsächlich von der Herstellerfirma kontrolliert werde und tatsächlich die gleichen Aufgaben wahrnehme wie eine Vertriebsabteilung. Die Kommission habe in tatsächlicher Hinsicht festgestellt, daß die japanischen Vertriebsgesellschaften jeweils Bestandteile derselben wirtschaftlichen Einheiten seien wie die Herstellerfirmen und dieselben Aufgaben wahrnähmen wie eine Vertriebsabteilung. Sie habe hieraus den Schluß gezogen, daß auch die Gemeinkosten dieser Gesellschaften ebenso zu behandeln seien wie diejenigen einer Vertriebsabteilung. Das schließe nicht aus, daß eine Vertriebsgesellschaft in manchen Fällen Aufgaben ausübe, die nicht mit denen einer Vertriebsabteilung übereinstimmten. Beispielsweise in einem solchen Fall sei damit zu rechnen, daß zahlreiche Kosten in direkter Beziehung zu den Verkäufen stünden und somit abziehbar seien. Jedenfalls müsse jeder Sachverhalt nach Maßgabe der ihm eigenen tatsächlichen Umstände behandelt werden.

Entsprechende Überlegungen gälten für die Gewinne der Vertriebsgesellschaften. Es wäre unerträglich, wenn eine exportierende Herstellerfirma tatsächlich in der Lage wäre, den „Normalwert", den die Gemeinschaftsorgane aufgrund der Verordnung Nr. 2176/84 festzusetzen befugt seien, einfach dadurch verringern könnte, daß sie ihre Verkäufe an unabhängige Kunden einer Vertriebsgesellschaft anstatt einer Vertriebs-

abteilung anvertraute. Sicherlich wäre es notwendig, die Gewinne einer Vertriebsgesellschaft aufzuteilen, wenn diese auch von anderen Produzenten hergestellte Erzeugnisse vertriebe oder den Vertrieb bis zur Einzelhandelsstufe einschließlich übernähme. Eine solche Aufteilung hätte jedoch zur Voraussetzung, daß zuverlässige Daten zur Verfügung stünden, die von anderen auf dem gleichen Sektor tätigen Firmen mitgeteilt worden wären und die von den Händlern bei ihren Verkäufen an unabhängige Kunden auf dem Binnenmarkt erzielten Gewinnspannen erkennen ließen.

Nach alledem müsse der auf den Preisen der auf dem inländischen Markt tätigen Vertriebsgesellschaften beruhende Normalwert sowohl einen Faktor „Gemeinkosten" als auch einen Faktor „Gewinne" umschließen, ebenso wie ein Normalwert, der sich auf die von der Vertriebsabteilung einer Herstellerfirma auf dem Binnenmarkt angewandten Preise gründe. Kein Aspekt dieser Betrachtungsweise führe notwendigerweise zu einem Normalwert, der bei Herstellern, die ihre Erzeugnisse über angegliederte Gesellschaften vertrieben, höher liege als bei solchen, die sie über eine Vertriebsabteilung absetzten.

Des weiteren wendet sich die Kommission der Frage zu, welche Gewinnspanne „angemessen" sei, wenn der Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii rechnerisch ermittelt werde.

Dieser Artikel dürfe nicht aufgrund von a priori festgesetzten Regeln ausgelegt oder angewandt werden, was zu einer Ermittlung von anderen Normalwerten als denjenigen führen würde, zu denen man gelange, wenn man die inländischen Preise heranziehe. Das Wort „angemessen" habe keine unwandelbare Bedeutung und ziele auch nicht auf einen stets gleichbleibenden Prozentsatz; vielmehr müsse man von den Marktverhältnissen ausgehen. Namentlich seien alle Feststellungen zu berücksichtigen, die die Gemeinschaftsorgane im Zusammenhang mit den Binnenmarktpreisen hätten treffen können.

Die wünschenswerte Parallelität der bei dem Rückgriff auf diese oder jene Methode der Berechnung des Normalwerts jeweils erzielten Ergebnisse gestatte, ja fordere die Heranziehung aller die Gemeinkosten und die Gewinne auf dem Binnenmarkt betreffenden Daten für die Zwecke von Auslegung und Anwendung des Begriffes „angemessen" bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts. In der Tat wäre es, grundsätzlich gesehen, nicht nur unerwünscht, sondern sogar unkorrekt, wenn die Berechnung einer Dumpingspanne von der für die Ermittlung des Normalwerts gewählten Methode abhinge.

Die Kommission prüft nunmehr das Vorbringen der Klägerinnen, die Gemeinschaftsorgane hätten den Grundsatz der Rechtssicherheit dadurch verletzt, daß sie die Verordnung Nr. 2176/84 in einer Weise angewandt hätten, die nicht vorhersehbar gewesen sei und die Betroffenen im unklaren darüber lasse, wie hoch sie ihren Ausfuhrpreis festsetzen müßten, um dem Vorwurf des Dumpings zu entgehen.

Zunächst einmal könne ein Exporteur in keinem Fall darauf „vertrauen", daß eine Dumpingpraktik die Industrie der Gemeinschaft schädige oder nicht schädige, oder daß die Organe zu dem Schluß kommen würden, es liege oder liege nicht im Interesse der Gemeinschaft, einen Antidumpingzoll festzusetzen; es sei abwegig, sich insoweit auf die Rechtssicherheit zu berufen. Ebensowenig könne sich jemand hinsichtlich der Methoden für die Berechnung des Nor-

malwerts oder des Ausfuhrpreises auf diesen Grundsatz stützen. Die Antidumping-Grundverordnung räume den Gemeinschaftsorganen ein weites Ermessen für die Regelung von Einzelheiten ihrer Durchführung ein, soweit es sich um besondere Situationen handele, die ihrem Wesen nach nicht sämtlich genau vorhersehbar seien.

Die Kommission wendet sich anschließend dem Vorbringen zu, es sei mit dem Grundsatz der Rechtssicherheit nicht vereinbar, daß ein rechnerisch ermittelter Normalwert eine Gewinn- oder Gemeinkostenkomponente enthalte, die ihre Grundlage nicht in der persönlichen Tätigkeit des einzelnen Erzeugers habe, da der Erzeuger derartige Komponenten nicht voraussehen und ihnen nicht vorbeugen könne. Diese Auffassung laufe darauf hinaus, den Organen die Befugnis abzusprechen, von den ihnen zur Verfügung stehenden genauen vertraulichen Informationen Gebrauch zu machen und ihnen praktisch auch das Recht vorzuenthalten, zu entscheiden, was angesichts der Situation des betroffenen Industriezweigs angemessen sei, und andere Faktoren zu verwerten als den Standardsatz eines niedrigen Gewinns, falls nicht zufällig eingschlägige Informationen veröffentlicht worden seien.

Die Kommission wendet sich anschließend der Frage zu, welches die angemessene Gewinnspanne sei, die nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b einer nicht unabhängigen Vertriebsgesellschaft in der Gemeinschaft zugebilligt werden müsse.

Hier stelle sich zunächst die Frage, ob einer in der Gemeinschaft tätigen Vertriebsgesellschaft eine Gewinnspanne zugewiesen werden müsse. Dies sei zu bejahen. Die Gewinnspanne, von der in der vorgenannten Bestimmung die Rede sei, könne ja nicht diejenige des Exporteurs sein, da es nicht sinnvoll sei, diese für die Zwecke der Berechnung des Ausfuhrpreises abzuziehen; es könne auch nicht diejenige des unabhängigen Kunden gemeint sein, die ja den von diesem Kunden zu zahlenden Kaufpreis nicht berühre. Weiterhin sei zu fragen, auf welche Weise die angemessene Gewinnspanne berechnet werden müsse. Dieser Ausdruck meine nicht eine feste, unveränderliche, von den Umständen unabhängige, sondern eine den Verhältnissen, in denen sich Industrie und Markt bewegten, angepaßte Gewinnspanne.

Zweck des Abzugs einer Gewinnspanne sei nämlich die Zurückführung des von einer der Exportfirma angeschlossenen Vertriebsgesellschaft angewendeten Preises auf ein Niveau, das dem des Preises entspreche, der gegenüber unabhängigen Importeuren angewandt worden wäre. Dies sei in der Tat die einzig korrekte Lösung.

Zu diesem Zweck müßten daher die von den unabhängigen Importeuren, falls es solche gebe, tatsächlich erzielten Gewinnspannen untersucht werden. Es bestehe keinerlei Grund für die Annahme, daß die höchste der angeschlossenen Vertriebsgesellschaft zuzuerkennende Gewinnspanne diejenige sei, die auf dem ihr zugewiesenen Verrechnungspreis beruhe. Soweit unabhängige Importeure in der Gemeinschaft eine bedeutende Gewinnspanne erzielten, bestehe kein Anlaß, einer angeschlossenen Vertriebsgesellschaft eine herabgesetzte Spanne zuzuweisen, nur weil die Herstellerfirma, mit der sie verbunden sei, sich dafür entschieden habe, einen hohen Prozentsatz des durch den Konzern im Ausfuhrland erzielten Gewinnes an sich zu ziehen.

Was die Ausführungen der Klägerinnen zur Handelsstufe betreffe, so stellten sich hier in den ESM-Rechtssachen drei konkrete Probleme:

— Zunächst sei zu prüfen, ob die Preise der japanischen Vertriebsgesellschaften der gleichen Stufe zuzurechnen seien wie diejenigen der den Exportfirmen angeschlossenen, in der Gemeinschaft tätigen Vertriebsgesellschaften.

— Verneinendenfalls sei zu prüfen, welche Berichtigungen vorzunehmen seien, um den unterschiedlichen Handelsstufen Rechnung zu tragen.

— Schließlich gehe es darum, welche sonstigen Berichtigungen aus anderen Gründen als wegen der Unterschiedlichkeit der Handelsstufen vorgenommen werden müßten.

Leider ließen sich die Tätigkeiten der Gesellschaften nicht eindeutig bestimmbaren Handelsstufen zuordnen. Einige Gesellschaften verkauften sowohl an Großhändler als auch an Endverbraucher. Falls nicht die verschiedenen Kundengruppen jeweils sehr unterschiedliche zahlenmäßige Anteile am Gesamtabsatz der beiden Gesellschaften hätten, müsse davon ausgegangen werden, daß diese auf derselben Handelsstufe tätig würden. Daß die Klägerinnen nicht ernsthaft behauptet hätten, es seien hier spezifische Berichtigungen erforderlich gewesen, könne besagen, daß die geringfügigen Abweichungen im Verhältnis zwischen den verschiedenen Kundenkreisen keine nennenswerten Berichtigungen rechtfertigten.

IV — Antworten der Parteien auf die Fragen des Gerichtshofes

In ihrer Antwort vom 21. April 1987 nimmt *Brother* zu einer Reihe von Punkten Stellung, bezüglich deren sie der Gerichtshof um nähere Erklärungen ersucht hatte.

Sie hat zunächst dargelegt, ihre Verkäufe von ESM in Japan beliefen sich auf 3,31 % ihrer Gesamtausfuhren in alle Länder der Welt ausschließlich der EWG-Länder; sie hat jedoch diese Zahl nicht nach Modellen aufgegliedert. Sie wiederholt nunmehr, ihr Gewinn bei den Verkäufen von ESM betrage ungefähr 11 %, wenn — wie die Gemeinschaftsorgane dies getan hätten — BIL und BSL als eine Einheit angesehen würden.

Was das prozentuale Verhältnis zwischen dem Umsatz von ESM und dem von anderen Erzeugnissen betreffe, so hätten bei Brother die Verkäufe von ESM im Bezugsjahr 17,26 % des Gesamtumsatzes der Firma ausgemacht.

Brother habe sich an keiner abgestimmten Verhaltensweise oder Vereinbarung mit dem Ziel beteiligt, die Märkte mit Hilfe räuberischer Praktiken zu erobern, wie die Tatsache belege, daß sie bei der Ausfuhr in die EWG einen bedeutenden Gewinn erzielt habe. Dieser Gewinn zeige, daß die von Brother angewandten Preise nicht räuberischer Art gewesen seien, und liefere daher den besten Beweis für das Fehlen jeder Abstimmung mit dem Ziel, den Markt der EWG zu erobern.

Aufgaben und Befugnisse des japanischen Ministeriums für internationalen Handel und Industrie (MITI) gingen in keiner Weise über diejenigen Aufgaben und Befugnisse hinaus, die den öffentlichen Behörden in Staaten mit Marktwirtschaft allgemein zugewiesen seien. Auch die Aufgaben der Japan Business Machine Makers Association hielten sich im Rahmen der üblichen Aufgaben von Berufsverbänden.

Auf die Aufforderung, die Gründe dafür zu benennen, daß sie es vorgezogen habe, Tochtervertriebsgesellschaften zu gründen anstatt direkt an unabhängige Kunden zu

verkaufen, führt Brother aus, ein solches System gewährleiste die größtmögliche Transparenz der Geschäftsvorgänge innerhalb eines Konzerns, also die beste Geschäftsführung. Es habe auch die Leistungsfähigkeit des Konzerns gesteigert.

Auf die Frage, weshalb sie sich der Berücksichtigung der Gesamtzahl der weltweit verkauften ESM bei der Berechnung der Gewinnspanne widersetze, obwohl sie diese Methode bei der Berechnung der Produktionskosten akzeptiert habe, antwortet Brother, sie wende sich weniger gegen die zu hohe Einschätzung des Gewinns als gegen die Anwendung von zwei verschiedenen Nennern.

Der *Rat* teilt auf die Aufforderung des Gerichtshofes die Dumpingspanne, die Höhe des festgestellten Schadens und den Satz des der Klägerin auferlegten Zolls mit.

Die *Kommission* leitet ihre Antwort auf die gestellten Fragen mit der Bemerkung ein, selbst wenn die korrekteste Methode der Gewinnberechnung für die Zwecke der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts darin bestanden hätte, von dem Preis, den die mit dem Verkauf in Japan betrauten Tochtergesellschaften anwendeten, die Kosten von Herstellung und Vertrieb der ESM in Japan abzuziehen, so hätte dieses Vorgehen dennoch zu den gleichen Ergebnissen geführt, da die höheren Vertriebskosten in diesem Fall den inländischen Handelsgeschäften zugerechnet worden wären.

Die Kommission habe die Werbekosten der mit dem Vertrieb betrauten japanischen Tochtergesellschaft bei der Berechnung des auf den inländischen Preisen beruhenden Normalwerts deswegen nicht abgezogen, weil die betroffenen Tochtergesellschaften diese Preise notwendigerweise auf einem Niveau festsetzten, das es ihnen gestatte, jene Kosten zu bezahlen, denn diese seien Bestandteil der Gesamtkosten, die so oder so gezahlt werden müßten und normalerweise aus den Einnahmen der inländischen Verkäufe bezahlt würden.

Werde der Normalwert rechnerisch ermittelt, so müsse ein angemessener Betrag für Vertriebskosten, Verwaltungsausgaben und sonstige Gemeinkosten einbezogen werden. Dieser Betrag müsse auch die Aufwendungen für Werbung umschließen, die zu den Gemeinkosten zählten.

Was die Frage angehe, weshalb die Gemeinschaftsorgane die in der Bilanz der Klägerin veröffentlichten Zahlen nicht als beweiskräftig angesehen hätten, so sei zu bemerken, daß die Bilanzen sowie die Gewinn- und Verlustrechnungen eines Unternehmens dessen sämtliche Tätigkeiten erfaßten und deshalb bei einer Gesellschaft, die eine größere Zahl von Erzeugnissen herstelle und auf den Markt bringe, keine ausreichenden Einzelangaben über die individuellen Produktionskosten jedes einzelnen Erzeugnisses enthielten. Bei Brother hätten die Verkäufe von ESM zum Beispiel nur 3,6 % ihrer Verkäufe von Erzeugnissen in der Gemeinschaft und 17 % ihrer weltweiten Verkäufe von Erzeugnissen ausgemacht. Hinzu komme, daß jedes innerhalb eines Konzerns wie Brother getätigte Handelsgeschäft auf internen Verrechnungspreisen beruhe und daß sich in den Bilanzen eines Konzernunternehmens naturgemäß diese Preise und nicht die Preise oder Kosten des Marktes ausdrückten. Aus diesen Überlegungen folge, daß die Zahlen in der Bilanz der Klägerin für die Ermittlung des Normalwerts nicht hinreichend zuverlässig seien.

Was die für ein Erzeugnis, dessen Verkaufspreis in Japan nach den von Brother gelieferten Zahlenangaben scheinbar dem Verkaufspreis in der Gemeinschaft entsprochen habe, errechnete Dumpingspanne betreffe, so legt die Kommission ihrerseits Zahlen

vor, die im Gegensatz hierzu einen wesentlichen Unterschied zwischen Ausfuhrpreis und Inlandspreis ausweisen. Die Kosten, die eine japanische Gesellschaft tragen müsse, um auf dem Markt der Gemeinschaft verkaufen zu können (Transport, Zölle, Gemeinkosten, Lagerung, Versicherung usw.), seien ziemlich erheblich; wenn der Inlandspreis und der von einer Tochtergesellschaft in der Gemeinschaft angewandte Preis ungefähr gleich seien, so liege daher fast mit Sicherheit Dumping vor.

Die letzten an die Kommission gerichteten Fragen gingen einmal dahin, ob sie mit der Klägerin darin übereinstimme, daß die für Großverbraucher (Ministerien, Krankenhäuser usw.) geltenden Preise zwangsläufig höher seien als die von einem normalen Käufer zu entrichtenden Preise, trotz der Verminderung der Kosten, die sich prima facie daraus ergeben müsse, daß große Mengen ESM an einen einzigen Kunden verkauft würden; zum zweiten wurde gefragt, welches bejahendenfalls die Gründe hierfür seien und ob die Kommission die Besonderheiten der Verkäufe an Großverbraucher berücksichtigt habe.

Die Kommission antwortet, ihrer Meinung nach führten Verkäufe größerer Warenposten normalerweise zu geringeren Kosten; die für Großverbraucher wie im übrigen auch für jeden anderen Käufer geltenden Preise hingen in Wirklichkeit von der Gesamtheit der Vertragsbedingungen ab.

Bei der Firma Olivetti, die an Großverbraucher verkaufe, beliefen sich die auf diese Verkäufe zurückzuführenden zusätzlichen Kosten maximal auf 3 % bis 4 % des Preises. Die Einwirkung der mit den Verkäufen an Großverbraucher zusammenhängenden zusätzlichen Kosten auf den Zielpreis liege daher erheblich unter 1 % und könne somit als unbedeutend angesehen werden.

G. Bosco
Berichterstatter

SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS SIR GORDON SLYNN
vom 8. März 1988

(Siehe Rechtssache 56/85, S. 5655, 5671)