I

*(Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)*

# VERORDNUNG (EG) Nr. 2380/95 DES RATES

**vom 2. Oktober 1995**

**zur Einführung eines Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern mit Ursprung in Japan**

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 3283/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern (1), insbesondere auf Artikel 23,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (2), insbesondere auf die Artikel 12, 14 und 15,

auf Vorschlag der Kommission nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

## A. VERFAHREN

(1) Am 2. August 1985 veröffentlichte die Kommission eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Fotokopierapparaten mit Ursprung in Japan (3). Am 26. August 1986 wurde mit Verordnung (EWG) Nr. 2640/86 der Kommission (4) ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt. Danach führte der Rat am 24. Februar 1987 mit Verordnung (EWG) Nr. 535/87 (5) einen endgültigen Antidumpingzoll auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern (nachstehend auch „NPK" genannt) mit Ursprung in Japan ein. Gleichzeitig wurde ein Verpflichtungsangebot (6) des Ausführers Kyocera angenommen, der die Produktion von NPK eingestellt hatte und sich verpflichtete, die Kommission im Fall der Wiederaufnahme seiner Exporte in die Gemeinschaft im voraus zu unterrichten.

(2) Nach der Einführung dieser Maßnahmen wurden auf der Grundlage von Artikel 13 Absatz 10 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 mehrere Untersuchungen im Zusammenhang mit der Produktion und der Montage von NPK durch die japanischen Ausführer in der Gemeinschaft eingeleitet. Im Rahmen dieser Untersuchungen nahm die Kommission Verpflichtungsangebote mehrerer Ausführer an, die bei der Herstellung oder der Montage ihrer NPK in der Gemeinschaft Teile oder Werkstoffe mit Ursprung in Japan verwendeten, deren Wert anfänglich im gewogenen Durchschnitt mehr als 60 v. H. des Gesamtwerts aller Teile oder Werkstoffe ausmachte (7).

(3) Im August 1991 wurde eine Mitteilung (8) über das bevorstehende Auslaufen der Maßnahmen betreffend die Einfuhren aus Japan veröffentlicht; daraufhin stellte das „Committee of European Copier Manufacturers" (CECOM) im Namen von Herstellern, auf die angeblich ein größerer Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion von NPK entfiel, bei der Kommission einen Überprüfungsantrag. Dieser Antrag beschränkte sich auf NPK

(1) ABl. Nr. L 349 vom 31. 12. 1994, S. 1. Verordnung zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1251/95 (ABl. Nr. L 122 vom 2. 6. 1995, S. 1).
(2) ABl. Nr. L 209 vom 2. 8. 1988, S. 1. Verordnung zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 522/94 (ABl. Nr. L 66 vom 10. 3. 1994, S. 10).
(3) ABl. Nr. C 194 vom 2. 8. 1985, S. 5.
(4) ABl. Nr. L 239 vom 26. 8. 1986, S. 5.
(5) ABl. Nr. L 54 vom 24. 2. 1987, S. 12.
(6) Beschluß 87/135/EWG der Kommission, ABl. Nr. L 54 vom 24. 2. 1987, S. 36.
(7) Siehe Verordnung (EWG) Nr. 3205/88 des Rates, ABl. Nr. L 284 vom 19. 10. 1988, S. 36; Beschluß 88/519/EWG der Kommisison, ABl. Nr. L 284 vom 19. 10. 1988, S. 60; Beschluß 88/638/EWG der Kommission, ABl. Nr. L 355 vom 23. 12. 1988, S. 66; Verordnung (EWG) Nr. 4017/88 des Rates, ABl. Nr. L 355 vom 23. 12. 1988, S. 1; Beschluß 89/116/EWG der Kommission, ABl. Nr. L 43 vom 15. 2. 1989, S. 54; Verordnung (EWG) Nr. 359/89 des Rates, ABl. Nr. L 43 vom 15. 2. 1989, S. 1; Beschluß 89/309/EWG der Kommission, ABl. Nr. L 126 vom 9. 5. 1989, S. 38; Beschluß 90/47/EWG der Kommission, ABl. Nr. L 34 vom 6. 2. 1990, S. 28.
(8) ABl. Nr. C 222 vom 27. 8. 1991, S. 2.

mit einer Kopiergeschwindigkeit von bis zu 75 DIN-A4-Kopien pro Minute. Er enthielt gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 Beweise dafür, daß das Auslaufen der geltenden Antidumpingmaßnahmen wiederum zu einer Schädigung oder einer drohenden Schädigung führen würde. Der Überprüfungsantrag erstreckte sich auch auf die Verpflichtungen aufgrund von Artikel 13 Absatz 10 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88.

Am 16. Juli 1992 beantragte CECOM, die Überprüfung auf NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 DIN-A4-Kopien pro Minute auszudehnen. Dieser zusätzliche Überprüfungsantrag enthielt Beweise dafür, daß solche NPK mit Ursprung in Japan gedumpt waren und dadurch eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachten.

(4) Am 14. August 1992 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* eine Mitteilung [1] über die Einleitung einer Überprüfung gemäß den Artikeln 14 und 15 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88.

(5) Die Kommission unterrichtete die bekanntermaßen betroffenen Ausführer und Einführer, die Vertreter des Ausfuhrlandes und die bekannten Hersteller in der Gemeinschaft; sie gab den direkt betroffenen Parteien Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen.

(6) Alle Gemeinschaftshersteller, die den Antrag gestellt hatten, beantworteten den Fragebogen der Kommission und nahmen schriftlich Stellung. Darüber hinaus übermittelte auch das Unternehmen Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Vereinigtes Königreich, gewisse Informationen. Auch fast alle Ausführer sowie die mit ihnen verbundenen Einführer und Produktionsbetriebe in der Gemeinschaft beantworteten den Fragebogen und nahmen schriftlich Stellung. Sanyo Electric Co., Osaka, war der einzige bekannte japanische Ausführer, der den Fragebogen nicht beantwortete. Zwei andere japanische Unternehmen, Kyocera Corp., Kyoto, und Fuji Xerox Co., Tokyo, erklärten, daß sie im Untersuchungszeitraum der Überprüfung keine NPK in die Gemeinschaft exportiert hätten. Kyocera Corp. gab an, seit 1986 keine NPK mehr hergestellt zu haben, und beantragte die Aufhebung der Verpflichtung, der zufolge er die Kommission bei Wiederaufnahme seiner Exporte in die Gemeinschaft hinreichend unterrichten muß [2]. Auch die japanische Handelsgesellschaft Mitsui Co. Ltd, Tokyo, beantwortete den Fragebogen. Drei unabhängige Einführer, Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgien, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Niederlande, und Lanier Europe BV, Sassenheim, Niederlande, beantworteten den Fragebogen und nahmen schriftlich Stellung. Alle Parteien wurden auf ihren Antrag hin angehört.

(7) Die Kommission holte alle für die Sachaufklärung für notwendig erachteten Informationen ein, prüfte sie nach und führte Untersuchungen in den Betrieben der folgenden Unternehmen durch:

— *Hersteller in der Gemeinschaft, die den Antrag gestellt haben:*

  — Océ Nederland BV, mit Sitz und Betrieb in Venlo, Niederlande
  — Olivetti-Canon Industriale SpA mit Sitz und Betrieb in Ivrea, Italien
  — Rank Xerox Ltd, mit Sitz in Marlow, Vereinigtes Königreich, und Betrieben in Mitcheldean, Vereinigtes Königreich, Venray, Niederlande und Lille, Frankreich

— *Hersteller/Ausführer in Japan:*

  — Canon Inc., Tokyo
  — Copyer Co. Ltd, Tokyo
  — Konica Corp., Tokyo
  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka
  — Minolta Camera Co. Ltd (inzwischen umbenannt in Minolta Co. Ltd), Osaka
  — Mita Industrial Co., Osaka
  — Ricoh Co. Ltd, Tokyo
  — Sharp Corp., Osaka
  — Toshiba Corp., Tokyo

— *Geschäftlich verbundene Einführer in der Gemeinschaft:*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Deutschland
  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, Frankreich
  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Vereinigtes Königreich
  — Develop Dr. Eisbein GmbH & Co., Gerlingen, Deutschland
  — Gestetner Holdings PLC, London, Vereinigtes Königreich
  — Konica Bureautique SA, Nanterre, Frankreich
  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburg, Deutschland
  — Matsushita Business Machines (Europe) GmbH, Neumünster, Deutschland
  — Minolta France SA, Carrières-sur-Seine, Frankreich

[1] ABl. Nr. C 207 vom 14. 8. 1992, S. 16.
[2] Siehe Randnummer 1 Fußnote [6].

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Deutschland

— Minolta Italia s.r.l, Buccinasco, Italien

— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Vereinigtes Königreich

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Deutschland

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Niederlande

— Mita Italia SpA, Agrate, Italien

— NRG Italia SpA, Mailand, Italien

— NRG-Nashua France SA, Créteil, Frankreich

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Deutschland

— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Vereinigtes Königreich

— Panasonic Italia SpA, Mailand, Italien

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Vereinigtes Königreich

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Deutschland

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Niederlande

— Ricoh France SA, Neuilly-sur-Seine, Frankreich

— Ricoh Italia SpA, Verona, Italien

— Selex Europe BV, Amstelveen, Niederlande

— Selex Italia SpA, Mailand, Italien

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Vereinigtes Königreich

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hamburg, Deutschland

— Sharp Electronics (UK) Ltd, Manchester, Vereinigtes Königreich

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Deutschland

— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Deutschland

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Vereinigtes Königreich

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Frankreich

— *Unabhängige Einführer in der Gemeinschaft:*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgien.

(8) Die Dumpinguntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Juli 1991 bis zum 30. Juni 1992 (Untersuchungszeitraum).

(9) Da während der Untersuchung mehrere ungewöhnlich schwierige rechtliche, technische und methodische Fragen zu klären waren und die betroffenen Parteien äußerst zahlreiche Angaben und Stellungnahmen übermittelten, die häufig Fristverlängerungen erforderlich machten, überstieg die Untersuchung deutlich den empfohlenen Einjahreszeitraum gemäß Artikel 7 Absatz 9 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88. Aus ähnlichen Gründen hatte die Kommission nach Ablauf der fünfjährigen Geltungsdauer der ursprünglichen Maßnahmen am 24. Februar 1992 bereits fast sechs Monate zur Einleitung dieser Überprüfung benötigt. Gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 blieben die ursprünglichen Maßnahmen während dieses gesamten Zeitraums in Kraft.

(10) Alle betroffenen Parteien wurden über die wichtigsten Fakten und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage beabsichtigt wurde, die Einführung endgültiger Maßnahmen zu empfehlen. Nach dieser Unterrichtung wurde ihnen ferner eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt.

## B. WARE, GLEICHARTIGE WARE

### 1. Ware

(11) Das am 2. August 1985 eingeleitete Antidumpingverfahren betreffend die Einfuhren von Fotokopierapparaten mit Ursprung in Japan läuft gemäß Artikel 7 Absatz 9 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 so lange weiter, wie die Maßnahmen nicht auslaufen oder aufgehoben werden bzw. das Verfahren eingestellt wird. Daher ist nach wie vor dieselbe Ware Gegenstand des Verfahrens. Diese Ware wurde definiert als „Fotokopierapparate mit optischem System", die sich aus „vier Grundkomponenten" zusammensetzen, „und zwar aus Vorrichtungen für die Bildverarbeitung, die Fotoführung und Entwicklung, die Übertragung oder Fixierung und das System des Papiertransports" (1) oder kurz als Normalpapierkopierer (NPK) (2).

(12) Bei Normalpapierkopierern werden, wie der Name bereits andeutet, die Kopien auf Normalpapier und nicht auf beschichtetem Papier angefertigt. Im normalen Anwendungsbereich haben diese NPK die Geräte für beschichtetes Papier inzwischen fast vollständig verdrängt. Während bei den Geräten für beschichtetes Papier das Bild des Originals in einem direkten Verfahren auf ein chemisch behandeltes Blatt Papier übertragen wird, arbeiten NPK nach einem indirekten Verfahren, bei dem das optische System (im wesentlichen aus einer Lichtquelle, einem Kondensor, Linsen, Spiegeln, Prismen oder einer Reihe von optischen Fasern bestehend) das Bild des zu kopierenden Doku-

(1) Siehe Randnummer 1 Fußnote (3).
(2) Randnummer 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2640/86, siehe Randnummer 1 Fußnote (4) dieser Verordnung.

ments auf eine lichtempfindliche Fläche (im allgemeinen eine Trommel oder eine Platte) wirft. Dann wird das Bild entwickelt (häufig mit Hilfe eines Farbstoffpulvers), auf gewöhnliches Papier übertragen (in der Regel durch Ausnutzung eines elektrostatischen Feldes) und darauf fixiert (durch Wärmebehandlung und/oder Druck). Bei den mit beschichtetem Papier arbeitenden Kopierern mit Direktübertragung des KN-Codes 9009 11 00 handelt es sich also um andere Waren als bei den NPK, die Gegenstand des Verfahrens sind.

NPK bestehen häufig aus verschiedenen Modulen, die erst in den Betrieben der Abnehmer montiert werden. In solchen Fällen sind alle diese Module Teil der NPK, egal ob sie zusammen oder getrennt eingeführt werden, außer wenn es sich um echte optische Waren handelt, die nicht zur Standardausstattung von NPK gehören.

(13) Aus der vorgenannten Warenbeschreibung von NPK folgt, daß Digitalkopierer (Schwarzweißkopierer oder Voll-Farbkopierer) nicht von dem Verfahren betroffen sind. Selbst wenn der Scanner, mit dem bei einem Digitalkopierer das zu kopierende Dokument abgetastet wird, als „optisches System" betrachtet werden könnte, so „wirft" ein solcher Kopierer das Bild nicht auf eine lichtempfindliche Fläche, sondern wandelt es vielmehr über ein Bildverarbeitungssystem in digitale Informationen um und setzt das Originalbild dann mit oder ohne Änderungen zu einem neuen Bild zusammen. Dieses neue Bild wird dann mit Hilfe eines Laserstrahls auf eine lichtempfindliche Fläche geworfen. Mit Computern verbundene Digitalkopierer benötigen für das Kopieren nicht einmal das Originaldokument.

### 2. Untersuchte Ware

(14) Eine Überprüfung kann sich auf die gesamte von dem Verfahren betroffene Produktpalette erstrecken. Im Fall dieser Überprüfung wurde es jedoch nicht für notwendig erachtet, bestimmte Produkttypen zu untersuchen, die bereits vom Geltungsbereich der ursprünglichen Maßnahmen ausgenommen worden waren und deren Einbeziehung in die Überprüfung der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht beantragt hatte. Dazu gehören analoge Voll-Farbkopierer, Filmlochkartenkopierer und Mikrofilmkopierer, Tafelkopierer und Großformatkopierer, die DIN-A2-Kopien und größere Kopien von Originalen mit einer Größe von mehr als DIN A2 herstellen können [1]. Dies bedeutet, daß Kopierer, die nur einige Farben reproduzieren, um bestimmte Teile eines Dokuments hervorzuheben („Highlight-Kopierer"), sowie DIN-A2-NPK, die DIN-A2-Kopien (aber keine größeren Kopien) von Originalen mit einer Größe von DIN A2 oder mehr herstellen können, in die Überprüfung einbezogen wurden.

(15) Auf Antrag des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurden auch NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 DIN-A4-Kopien pro Minute in die Überprüfung einbezogen. Bei diesen Geräten handelt es sich eindeutig um NPK im Sinne der für dieses Verfahren geltenden Warenbeschreibung [2]. Diese NPK wurden nur deswegen vom Geltungsbereich der ursprünglichen Maßnahmen ausgenommen, weil zum Zeitpunkt der Ausgangsuntersuchung Geräte der Leistungsklassen [3] 5 und 6 aus Japan nicht eingeführt und Geräte der Leistungsklasse 6 vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht hergestellt wurden. In seinem zusätzlichen Überprüfungsantrag legte CECOM ausreichende Beweise dafür vor, daß nach diesem Zeitpunkt NPK der Leistungsklasse 5 aus Japan zu gedumpten Preisen eingeführt wurden und dadurch eine Schädigung der Antragsteller verursachten, die Geräte der angrenzenden Leistungsklassen 4 und 6 herstellten ; diese Beweise reichten aus, um NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 DIN-A4-Kopien pro Minute in die Überprüfung einzubeziehen.

Mehrere Ausführer und Einführer nahmen zu dieser Einbeziehung Stellung. Sie bestritten, daß sich eine Überprüfung gemäß Artikel 15 auf alle Produkttypen erstrecken kann, die unter die Warenbeschreibung für das Verfahren fallen, und vertraten die Ansicht, daß eine solche Überprüfung auf die von den Maßnahmen betroffenen Produkttypen zu beschränken sei. Die Konstruktion, die Produktion und das Marketing bestimmter Produkttypen ändern sich jedoch mit der Zeit häufig, wobei es sich bei den neuen Produkttypen nach wie vor grundsätzlich um dieselbe Ware handelt. Auf dem NPK-Markt ging der Trend beispielsweise hin zu kapazitätsstärkeren, größeren und schnelleren NPK, die jedoch nach wie vor die gleichen grundlegenden Eigenschaften besitzen. Wenn die Kommission neue Typen derselben Ware nur deswegen in eine Überprüfung gemäß Artikel 15 nicht einbeziehen könnte, weil diese Typen zum Zeitpunkt der Ausgangsuntersuchung noch nicht hergestellt wurden, müßte ein neues Verfahren eingeleitet werden.

[1] Siehe Warenbeschreibungen in Artikel 1 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 535/87.

[2] Siehe beispielsweise Artikel 1 Absatz 4 erster Gedankenstrich der Verordnung (EWG) Nr. 535/87, wo auf sie als „die in Absatz 1 genannten Waren", d. h. „Normalpapierkopierer mit optischem System" verwiesen wird.

[3] Für diese Überprüfung wurden die allgemein anerkannten Leistungsklassen von Dataquest herangezogen (Stand Juli 1992) :
Personalkopierer : bis zu 12 Kopien pro Minute, minimale Ausstattung ;
Leistungsklasse 1 : bis zu 20 Kopien pro Minute mit Leistungsmerkmalen wie Verkleinerung/Vergrößerung, Zoom ;
Leistungsklasse 2 : zwischen 21 und 30 Kopien pro Minute ;
Leistungsklasse 3 : zwischen 31 und 44 Kopien pro Minute ;
Leistungsklasse 4 : zwischen 45 und 69 Kopien pro Minute ;
Leistungsklasse 5 : zwischen 70 und 90 Kopien pro Minute ;
Leistungsklasse 6 : 91 und mehr Kopien pro Minute.

Die Durchführung zweier separater Verfahren für ein und dieselbe Ware mit Ursprung in demselben Land wäre unlogisch, widerspräche der in Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 vorgesehenen Regelung und könnte zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Im Fall der NPK aus Japan wurde die Überprüfung der geltenden Maßnahmen gemäß Artikel 15 auch auf der Grundlage von Artikel 14 eingeleitet und durchgeführt, wobei davon ausgegangen wurde, daß Artikel 15 nur in Verbindung mit Artikel 14 gelesen werden sollte oder vielmehr gelesen werden kann. Überprüfungen geltender Maßnahmen aufgrund dieser Bestimmungen können zur Änderung der genannten Maßnahmen führen. Wenn die geltenden Maßnahmen nach einer Überprüfung nicht geändert werden könnten, um neue Typen derselben Ware in den Geltungsbereich dieser Maßnahmen einzubeziehen, würde die Wirksamkeit dieser Maßnahmen geschmälert.

Mehrere Ausführer nahmen ferner dazu Stellung, daß die Kommission zwischen der Einreichung des zusätzlichen Überprüfungsantrags von CECOM und der Einleitung der Überprüfung den Beratenden Ausschuß nicht erneut konsultierte. Dazu ist festzustellen, daß sich das Verfahren betreffend die Einfuhren von NPK aus Japan auf alle NPK-Typen gleich welcher Kopiergeschwindigkeit erstreckt und daß der Beratende Ausschuß ordnungsgemäß zu dem grundsätzlichen Vorschlag der Kommission konsultiert wurde, in diesem Verfahren eine Überprüfung gemäß Artikel 15 einzuleiten. Die genauen Parameter der Untersuchung wurden zu diesem Zeitpunkt zwar nicht erörtert, sie wurden jedoch eindeutig in der Bekanntmachung über die Einleitung angegeben; die Einbeziehung von NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 Kopien pro Minute wurde in der Folgezeit mehrmals im Beratenden Ausschuß erörtert, bevor Schlußfolgerungen über den Geltungsbereich etwaiger Maßnahmen gezogen wurden. Die privaten Parteien verfügen über ihre eigenen, umfassenden Rechte; alle während der Untersuchung vorgebrachten Argumente dieser Parteien zu den von der Untersuchung und etwaigen Maßnahmen betroffenen Produkttypen wurden sorgfältig berücksichtigt, bevor Schlußfolgerungen gezogen wurden.

### 3. Gleichartige Ware

(16) Was die Frage anbetrifft, ob die von den betroffenen japanischen Herstellern und Ausführern in Japan bzw. in der Gemeinschaft verkauften NPK den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Gemeinschaft verkauften NPK gleichartig sind, so ergab die Überprüfung, daß die grundlegenden technischen Eigenschaften (wie unter den Randnummern 11 und 12 beschrieben) aller untersuchten NPK im Sinne von Artikel 2 Absatz 12 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 identisch waren bzw. sich stark ähnelten. Was die Abnehmer anbetrifft, so konkurrierten außerdem zumindest (aber nicht zwangläufig nur) die NPK angrenzender Leistungsklassen miteinander, so daß sie als gleichartige Waren angesehen werden können.

(17) Bei den NPK der Leistungsklasse 5, die aus Japan eingeführt, vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum dagegen nicht hergestellt wurden, wurde anhand der vorgenannten Analyse davon ausgegangen, daß die japanischen Geräte den von den Gemeinschaftsherstellern produzierten Geräten der Leistungsklassen 4 und 6 gleichartig waren. Insbesondere ein Ausführer behauptete, daß die japanischen NPK der Leistungsklasse 5 nicht mit den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten NPK der Leistungsklassen 4 und 6 konkurrierten, da es insbesondere Unterschiede in der Kopiergeschwindigkeit, dem Kopiervolumen und der Verwendung gebe. Die Untersuchung ergab jedoch, daß das tatsächliche monatliche Kopiervolumen bei Geräten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Leistungsklasse 4 häufig ähnlich hoch war wie bei den japanischen NPK der Leistungsklasse 5. Außerdem war die Kopiergeschwindigkeit dieser letztgenannten Geräte bei komplexen Vorgängen wie dem Anfertigen von Kopien in doppelter Ausführung vielfach nicht wesentlich höher als bei NPK der Leistungsklasse 4 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Auch bei der Verwendung wurden keine grundlegenden Unterschiede zwischen Geräten der Leistungsklasse 4 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und japanischen Geräten der Leistungsklasse 5 festgestellt. Es mag zutreffen, daß die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten NPK der Leistungsklasse 6 wirtschaftlicher sind als die japanischen NPK der Leistungklasse 5, wenn sie in zentralen Vervielfältigungsabteilungen mit hohem Kopiervolumen verwendet werden. Es wurden jedoch keine überzeugenden Beweise dafür vorgelegt, daß nicht auch japanische Geräte der Leistungsklasse 5 (wenn auch möglicherweise weniger effizient) für die Bewältigung eines hohen Kopiervolumens eingesetzt werden können, egal ob die Kopien zentral in einer Vervielfältigungsabteilung oder dezentral auf Fluren von Bürogebäuden angefertigt werden. Somit haben Abnehmer mit einem hohen bis sehr hohen Kopiervolumen zweifelsohne eine echte Wahl zwischen NPK der Leistungsklasse 5 und der Leistungsklasse 6. Außerdem legte ein anderer japanischer Ausführer Beweise dafür vor, daß insbesondere bei Lieferangeboten großen Umfangs ein harter Wettbewerb zwischen den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angebotenen „zentralen" Hardware-Paketen mit Geräten der Leistungsklasse 6 und den „dezentralen" Hardware-Paketen mit NPK der Leistungsklassen 5 und 4 bestand, die die japanischen Unternehmen zur Deckung genau des gleichen Kopierbedarfs anboten. In diesem Sinne geht der Wettbewerb zwischen den NPK sogar über die angrenzenden Leistungsklassen hinaus. Insgesamt ging daher der starke Absatzanstieg bei

NPK der Leistungsklasse 5 zumindest teilweise zu Lasten der Verkäufe von NPK der Leistungsklassen 4 und 6, da Abnehmer mit einem hohen Kopiervolumen in Ermangelung von Geräten der Leistungsklasse 5 in der Regel nicht auf den Kauf eines NPK hätten verzichten, sondern Geräte der Leistungsklasse 4 bzw. 6 hätten kaufen müssen.

Was die japanischen NPK der Leistungsklasse 6 anbetrifft, so führte ein japanisches Unternehmen solche Geräte bereits aus Japan in die Gemeinschaft aus und begann im Untersuchungszeitraum der Überprüfung mit der Vermarktung dieser NPK in der Gemeinschaft. Auf der Grundlage der vorgenannten Analyse ist festzustellen, daß diese Geräte mit den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten Geräten der Leistungsklassen 6 und 4 konkurrierten.

(18) Die im Untersuchungszeitraum von den Japanern, nicht aber vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten Personalkopierer, bei denen es sich um die kleinsten verfügbaren NPK auf dem Markt handelt, sollten als Ware betrachtet werden, die den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten NPK der Leistungsklasse 1 gleichartig ist. Diese beiden Leistungsklassen überschneiden sich im Hinblick auf die Kopiergeschwindigkeit; der einzige Unterschied besteht darin, daß NPK der Leistungsklasse 1 im allgemeinen über mehr Leistungsmerkmale verfügen wie beispielsweise Vergrößerungs- und Verkleinerungsmöglichkeiten und zuweilen für ein höheres Kopiervolumen ausgelegt sind. Bei so geringen technischen Unterschieden richtet sich die Wahl des Käufers in starkem Maß nach den Preisen.

## C. WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT

### 1. Einleitung

(19) Die Frage, ob es einen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gab und, wenn ja, welche Hersteller zu diesem Wirtschaftszweig gehörten, war in dieser Überprüfung aus zwei Gründen von besonderer Bedeutung: Formell gesehen müssen die interessierten Parteien, die eine Überprüfung nach Artikel 15 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 beantragen, gemäß Absatz 3 des vorgenannten Artikels nachweisen, daß das Auslaufen der Maßnahmen wiederum zu einer Schädigung oder einer drohenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft führen würde. Materiell gesehen muß daher im Rahmen der Überprüfung die Wahrscheinlichkeit einer erneuten Schädigung oder einer drohenden Schädigung in bezug auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Sinne von Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 geprüft werden. Einige Ausführer und Einführer bezweifelten, daß auf die Hersteller, die den Überprüfungsantrag stellten, gemäß Artikel 4 Absatz 5 insgesamt ein größerer Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion von NPK entfiel und die Schadensprüfung daher auf diese Hersteller begrenzt werden konnte.

### 2. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Rahmen der Ausgangsuntersuchung

(20) Zum Zeitpunkt der Einleitung des NPK-Verfahrens im August 1985 bestand der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft aus fünf Herstellern: Develop Dr. Eisbein GmbH, Deutschland, Océ Nederland BV, Niederlande, Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italien, Rank Xerox Ltd, Vereinigtes Königreich und Niederlande, sowie Tetras SA, Frankreich. Sie bildeten zusammen CECOM.

Im Mai 1986 erwarb ein japanischer Ausführer die Aktienmehrheit bei Develop, so daß dieses Unternehmen bei der Ausgangsuntersuchung für die Zwecke der Schadensermittlung vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgeschlossen wurde. Ausgeschlossen wurden ebenfalls die japanischen Tochtergesellschaften, die Photokopierer in der Gemeinschaft herstellten (1). Im November 1986 erwarb ein anderer japanischer Ausführer eine Minderheitsbeteiligung an Tetras, was dieses Unternehmen nicht daran hinderte, weiterhin zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zu gehören (2). In der Zwischenzeit hat Tetras jedoch die Herstellung und den Verkauf von NPK eingestellt.

Rank Xerox, Océ und Olivetti wurden bei der Ausgangsuntersuchung zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gerechnet, obwohl alle drei Unternehmen einen Teil ihrer NPK-Modellpalette aus Japan einführten. Außerdem besaß Rank Xerox eine 50%ige Beteiligung an einem japanischen Exportunternehmen und wies bei seiner Produktion von kleinen NPK im Vereinigten Königreich nur einen relativ geringen in der Gemeinschaft geschaffenen Mehrwert auf. Die Schlußfolgerungen des Rates zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Ausgangsuntersuchung sowohl hinsichtlich der Einbeziehung der Antragsteller in den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als auch hinsichtlich des Ausschlusses der in der Gemeinschaft produzierenden japanischen Tochtergesellschaften wurden vom Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften bestätigt (3). Damit unterstrich der Gerichtshof, daß die Gemeinschaftsorgane in dieser Hinsicht von Fall zu Fall nach Maßgabe aller relevanten Tatsachen über einen Ermessensspielraum verfügen.

(1) Siehe Randnummer 62 der Verordnung (EWG) Nr. 2640/86 und Randnummer 1 Fußnote (4) dieser Verordnung.
(2) Siehe Randnummer 68 der Verordnung (EWG) Nr. 535/87 und Randnummer 1 Fußnote (5) dieser Verordnung.
(3) Siehe beispielsweise Rechtssache C-156/87, Gestetner Holdings PLC/Rat und Kommission, Slg. 1990, S. I-781, Randnummern 41-61.

### 3. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Rahmen der Überprüfung

(21) Der Überprüfungsantrag wurde im Namen der drei verbleibenden CECOM-Mitglieder, d. h. Rank Xerox, Océ und Olivetti, gestellt.

(22) Die Einbeziehung von Rank Xerox in den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft war im Vergleich zur Ausgangsuntersuchung noch stärker gerechtfertigt. Weder importierte das Unternehmen während des Untersuchungszeitraums der Überprüfung NPK aus Japan in die Gemeinschaft, noch verkaufte es Geräte aus Japan in der Gemeinschaft. Bei seiner Produktion von kleinen NPK im Vereinigten Königreich erhöhte es deutlich den Anteil des in der EG geschaffenen Mehrwerts. Auch der unternehmensweit in der Gemeinschaft geschaffene Mehrwert (einschließlich bei der Produktion von NPK mit hoher Kopiergeschwindigkeit in Frankreich) war um vieles höher als in der Ausgangsuntersuchung, so daß kein Zweifel am EG-Ursprung besteht. Rank Xerox ist daher nach wie vor als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft anzusehen.

(23) Nach der Ausgangsuntersuchung hielt Océ ein beträchtliches Produktionsvolumen in den schnelleren Leistungsklassen aufrecht, in denen der in der Gemeinschaft geschaffene Mehrwert ausgesprochen hoch ist und den EG-Ursprung garantiert. Dem Unternehmen gelang es dagegen nicht, seine eigene Produktion auf die langsameren Leistungsklassen auszudehnen, in denen es die Geräte nach wie vor im Rahmen einer OEM-Vereinbarung (OEM = original equipment manufacturing) von einem japanischen Unternehmen bezieht. Auf diese OEM-Geräte entfällt ein kleiner, aber nicht unbedeutender Teil des NPK-Umsatzes von Océ in der Gemeinschaft. Die Überprüfung ergab jedoch, daß es inzwischen für Hersteller, einschließlich für Hersteller in Japan, durchaus üblich ist, einen Teil der von den Kunden benötigten umfangreichen Modellpalette von anderen Herstellern zu kaufen. Außerdem stammten die weitaus meisten OEM-Geräte von Océ im Untersuchungszeitraum der Überprüfung nicht mehr aus Japan, sodern aus einem nicht von der Überprüfung betroffenen Drittland (die Richtigkeit des Warenursprungs wurde überprüft). Daher verringerten sich die NPK-Einfuhren von Océ aus Japan im Vergleich zur Ausgangsuntersuchung beträchtlich. Dementsprechend konnte Océ wie in der Ausgangsuntersuchung dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zugerechnet werden.

(24) 1987 verlagerte Olivetti seine gesamte NPK-Produktion auf das Joint-venture Olivetti-Canon Industriale (OCI), das es zusammen mit Canon am Ort der alten Olivetti-Betriebe in Ivrea, Italien, gründete. Bei diesem Joint-venture besitzt Olivetti die Hälfte der Aktien plus einer. Die Stellung von Olivetti als CECOM-Mitglied wurde in einem Schreiben von OCI mit Datum vom 15. Oktober 1992 geklärt, in dem OCI bestätigte, daß der Vorstand dieses Unternehmens Olivetti am 22. Juni 1992 das Recht übertragen hatte, OCI im Rahmen dieses Antidumpingverfahrens zu vertreten. OCI stellt NPK der Leistungsklasse 1 her, die über Olivetti und Canon verkauft werden. Die in der Gemeinschaft geschaffene Mehrheit ist bei diesen NPK ausreichend, um ihnen den Ursprung der Gemeinschaft zu verleihen.

Die Überprüfung ergab, daß OCI und nicht Olivetti als „Hersteller" von NPK im Sinne von Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 angesehen werden sollte. OCI ist eine unabhängige rechtliche Einheit, die tatsächlich NPK herstellt. Olivetti besitzt einen größeren, jedoch keinen dominierenden Anteil der Aktien dieses Unternehmens, stellt einen der beiden Vertriebskanäle von OCI dar und ist dessen rechtlicher Vertreter im Rahmen dieser Überprüfung. Olivetti selbst „produziert" jedoch keine NPK.

Es wurde die Auffassung vertreten, daß OCI nicht aus dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszuschließen war. Es trifft zwar zu, daß Canon, einer der überprüften japanischen NPK-Ausführer, die Hälfte der Aktien von OCI minus einer besitzt. Es gab jedoch keinen Grund zu der Annahme, daß das von Canon und Olivetti gemeinsam kontrollierte Unternehmen OCI, das gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 die Einführung von Schutzmaßnahmen betreffend die Einfuhren von NPK aus Japan beantragte, das keine NPK aus Japan einführte und das in vollem Umfang an der Überprüfung mitarbeitete, sich anders als Rank Xerox oder Océ bzw. in einer Weise verhalten haben könnte, die zu falschen oder unzuverlässigen Untersuchungsergebnissen hätte führen können.

Die Schadensermittlung für OCI mußte jedoch auf die Produktion für und den Verkauf über Olivetti beschränkt werden. Dies war erforderlich, weil die Kommission von Canon nicht die erforderlichen Informationen erhielt, um die Verkäufe von OCI über Canon untersuchen zu können, und weil Verkaufsangaben von Canon, einem der Ausführer japanischer NPK, bei der Ermittlung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in dieser Überprüfung grundsätzlich nicht hätten berücksichtigt werden können. Was Olivetti anbetrifft, so bezog das Unternehmen die Mehrzahl seiner in der Gemeinschaft verkauften NPK im Untersuchungszeitraum von Canon, um im Einklang mit der normalen Handelsstrategie eine vollständige Modellpalette anzubieten; doch handelte es sich bei den betreffenden NPK nicht um Ursprungserzeugnisse Japans. Die Verkaufstransaktionen zwischen OCI und Olivetti wurden in jedem Fall als Transfergeschäfte zwischen

geschäftlich verbundenen Parteien unberücksichtigt gelassen; die Kosten der Produktion und des Verkaufs der von OCI hergestellten Geräte durch Olivetti an unabhängige Abnehmer wurden im Rahmen von Überprüfungen ermittelt.

(25) Nach der Einführung der endgültigen Antidumpingzölle auf die Einfuhren von NPK aus Japan im Jahre 1987 gründeten fast alle japanischen Ausführer Produktionsbetriebe in der Gemeinschaft bzw. bauten ihre bestehenden Betriebe aus (so in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Deutschland). Im Gegensatz zu OCI befinden sich alle diese Produktionsbetriebe mehrheitlich, wenn nicht zu 100 % im Eigentum der japanischen NPK-Ausführer, und keiner von ihnen schloß sich dem Überprüfungsantrag an. Da die Überprüfung die Einfuhren aus Japan betraf, wurde die Auffassung vertreten, daß diese Produktionsbetriebe, deren Geschäftsverhalten von den überprüften Muttergesellschaften in Japan bestimmt wurde und die den Überprüfungsantrag nicht unterstützten, aus dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auszuschließen waren, da sie sich anders verhielten als die nicht mit japanischen Ausführern verbundenen Gemeinschaftshersteller.

### 4. Schlußfolgerungen zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft

(26) Für die Zwecke dieser Überprüfung bestand der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft aus Océ, OCI und Rank Xerox. Auf die Produktion dieser Gemeinschaftshersteller, die sich im Fall OCIs auf die für Olivetti hergestellten und über Olivetti verkauften Geräte beschränkte, entfiel fast die gesamte Gemeinschaftsproduktion der gleichartigen Ware, da die Produktionsbetriebe, die sich mehrheitlich im Eigentum japanischer Ausführer befanden, für die Zwecke dieser Überprüfung vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgeschlossen werden mußten. Dieser Ausschluß hatte zur Folge, daß für die Zwecke dieser Untersuchung die NPK-Produktion dieser Betriebe in der Gemeinschaft unabhängig davon, ob der in der Gemeinschaft geschaffene Mehrwert zur Verleihung des Gemeinschaftsursprungs ausreichte, nicht als Gemeinschaftsproduktion und die betreffenden Hersteller nicht als Gemeinschaftshersteller im Sinne von Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 anzusehen waren. Unter Gemeinschaftsproduktion war demnach die Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und der übrigen Hersteller in der Gemeinschaft zu verstehen, die nicht ausgeschlossen wurden, aber den Überprüfungsantrag nicht unterstützten. Bei dem einzigen übrigen Gemeinschaftshersteller in dieser Überprüfung konnte es sich nur um Kodak mit einem Betrieb in Deutschland handeln. Obwohl Kodak in Antwort auf den Fragebogen der Kommission gewisse Informationen vorlegte, nahm dieses Unternehmen nicht als Teil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft an der Untersuchung teil, und es ist nicht sicher, ob seine begrenzten NPK-Aktivitäten in der Gemeinschaft als Produktion angesehen werden könnten. In jedem Fall war nur relativ geringes NPK-Volumen betroffen.

## D. DERZEITIGE LAGE AUF DEM GEMEINSCHAFTSMARKT

### 1. Einführung

(27) Um zu ermitteln, ob das Auslaufen der Maßnahmen wiederum zu Dumping und einer Schädigung oder einer drohenden Schädigung führen würde, mußte zunächst die derzeitige wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft untersucht werden. Darauf wird im folgenden in drei Teilen eingegangen. Zunächst wird die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zum Zeitpunkt der Ausgangsuntersuchung kurz zusammengefaßt. Dann wird genau analysiert, wie sich diese Lage zwischen 1988 und dem Ende des Untersuchungszeitraums entwickelte. Schließlich werden die jüngsten Entwicklungen mit der Lage zum Zeitpunkt der Ausgangsuntersuchung verglichen und Schlußfolgerungen zur derzeitigen wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gezogen.

### 2. Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zum Zeitpunkt der Ausgangsuntersuchung

(28) Im ursprünglichen Untersuchungszeitraum (1. Januar 1985 bis 31. Juli 1985) hatte sich der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft bei NPK eigener Fertigung von 21 % im Jahr 1981 auf 11,2 % verringert. Eine Preisunterbietung fand insofern statt, als leistungsstärkere Importmodelle aus Japan zu vergleichbaren oder niedrigeren Preisen als leistungsschwächere Modelle des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verkauft wurden. Dadurch kam es zu einem Preisverfall. Im Untersuchungszeitraum hatte sich die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bereich der NPK-Hardware von einem

Nettogewinn von 8 % vor Steuer im Jahre 1983 auf 4 % verringert; dabei ist darauf hinzuweisen, daß der Zielgewinn für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf 12 % festgesetzt wurde. Unter Berücksichtigung dieser Tatsachen war der Rat zu dem Schluß gekommen, daß eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft vorlag.

### 3. Derzeitige Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

*Einleitung*

(29) Die nachstehend analysierten Indikatoren für die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beziehen sich auf den Zeitraum von 1988 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums der Überprüfung (1. Juli 1991 bis 30. Juni 1992). Sie betreffen die eigene NPK-Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Die Nachrüstung (Nachbesserung vom Markt genommener Modelle mit dem Ziel, sie erneut aufzustellen) wurde in die Angaben einbezogen. Die Angaben für OCI beschränken sich auf die Produktion für und den Verkauf über Olivetti.

*Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Lagerbestände*

(30) Das Produktionsvolumen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verringerte sich um 16 % von 226 480 Stück im Jahr 1988 auf 190 375 Stück im Untersuchungszeitraum. Im gleichen Zeitraum verringerte sich die Produktionskapazität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 29 %. Dadurch stieg die Kapazitätsauslastung unter Zugrundelegung einer achtstündigen Arbeitsschicht von 13 % auf 81 % im Untersuchungszeitraum. Die Lagerbestände erhöhten sich um 7 %.

*Beschäftigung, Investitionen, FuE-Ausgaben*

(31) Im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten in der Fertigung um 13 %, was auf den schrittweisen Übergang zur Herstellung größerer und komplexerer NPK sowie auf umweltpolitische Erwägungen zurückzuführen ist, aufgrund deren alte Modelle in einem relativ arbeitsintensiven Verfahren immer häufiger nachgerüstet werden. Die Gesamtzahl der Beschäftigten erhöhte sich um 4 % auf insgesamt 16 549 Arbeitnehmer im Untersuchungszeitraum (ausschließlich Zulieferern des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft). Die Investitionen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verringerten sich von 3 % des Umsatzes im Jahr 1988 auf 2,7 % des Umsatzes im Untersuchungszeitraum. Im gleichen Zeitraum erhöhten sich die FuE-Ausgaben von 5,3 % des Umsatzes auf 5,4 % des Umsatzes.

*Absatzvolumen und Marktanteil*

(32) Die Zahl der Geräte, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Gemeinschaft aufstellte, sank um 1 % von 141 477 Stück auf 140 186 Stück, während sich die Nachfrage auf dem Gemeinschaftsmarkt um 24 % erhöhte. Demnach verringerte sich der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gemessen in Stückzahlen um ein Fünftel von 15,4 % auf 12,4 %. Wird die Zahl der aufgestellten Geräte nach ihrem Kopiervolumen gewichtet und damit den Unterschieden zwischen kleinen und großen NPK Rechnung getragen, so verringerte sich der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um ein Sechstel von 34,4 % im Jahre 1988 auf 29 % im Untersuchungszeitraum. Der Rückgang des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft war bei NPK des mittleren Leistungsbereichs besonders stark, bei denen der Wirtschaftszweig früher über eine starke Marktposition verfügte und erhebliche Gewinne erzielte. In der Leistungsklasse 4 ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beispielsweise um ein ganzes Drittel von 64,4 % im Jahre 1988 auf 42,1 % im Untersuchungszeitraum zurück.

*Preisentwicklung*

(33) Bei der Beurteilung der längerfristigen Entwicklung der NPK-Preise in der Gemeinschaft mußte in gewissem Maß auf Vermutungen zurückgegriffen werden, weil es an Informationen über die tatsächlichen Verkaufspreise (im Gegensatz zu den Listenpreisen) in den Jahren vor dem Untersuchungszeitraum mangelte, weil in kurzen Zeitabständen immer neue NPK mit anderen Leistungsmerkmalen auf den Markt gebracht wurden und die Entwicklung der Produktionskosten, der Inflation sowie der Wechselkurse berücksichtigt werden mußte. Es steht jedoch fest, daß japanische Unternehmen zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum wiederholt neue Modelle mit mehr bzw. besseren Leistungsmerkmalen auf den Markt brachten und dafür niedrigere Listenpreise in Rechnung stellten als für die alten Modelle. In anderen Fällen blieben die Listenpreise trotz Inflation und Aufwertung des Yen mehrere Jahre lang stabil. Was den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft anbetrifft, so gingen die Listenpreise bei einem Unternehmen zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum um 21 bis 29 % zurück, während sich die Einkünfte eines anderen Unternehmens aus seinen Verträgen, bei denen die angefertigten Kopien in Rechnung gestellt werden (Kopierverträge), unter Berücksichtigung der Inflation um 24 % verringerten. Bei dem dritten Gemeinschaftshersteller war teils ein Rückgang und teils ein Anstieg der Listenpreise zu beobachten, wobei sich die Preissenkungen vor allem auf die Modelle niedrigerer Leistungsklassen konzentrierten. Insgesamt bewegte sich die Preisspirale also unter Mitwirkung der meisten, wenn nicht aller Unternehmen nach unten, so daß es zu einem Preisverfall kam.

*Rentabilität*

(34) Dieser Preisverfall spiegelt sich in der Rentabilitätsentwicklung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wider. Während sich der Umsatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bei NPK eigener Fertigung zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum um 3 % erhöhte, verringerte sich die Umsatzrentabilität um 76 % von 11,1 % im Jahr 1988 (gewogener Durchschnitt) auf 2,7 % im Untersuchungszeitraum. Die Rentabilität im gesamten Fotokopierergeschäft des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft einschließlich Kundendienst, Verbrauchsmaterialien, Ersatzteilen und Finanzierung sank um 42 % von 11,1 % im Jahr 1988 (gewogener Durchschnitt) auf 6,4 % im Untersuchungszeitraum. Diese Zahlen zeigen, daß die — 1988 genauso hohe — Rentabilität beim Verkauf von NPK-Hardware eigener Fertigung sehr viel stärker zurückging als bei dem parallelen Verkauf von Wartungs- und Finanzierungsverträgen, Papier, Toner usw. Dies deutet auf einen besonders harten Preiswettbewerb beim Verkauf von NPK-Hardware hin.

Einige Ausführer machten geltend, daß die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft unter Zugrundelegung des gesamten Fotokopierergeschäfts und nicht nur unter Zugrundelegung der NPK-Verkäufe bewertet werden solle. Dazu ist mehreres anzumerken: Erstens sind die vorgenannten anderen Bereiche des gesamten Fotokopierergeschäfts wie Kundendienst, Verbrauchsmaterialien, Ersatzteile und Finanzierung nicht Gegenstand dieser Untersuchung. Zweitens stützen sich die Gewinne, die für die Berechnung des Normalwerts herangezogen wurden, lediglich auf den Verkauf von NPK und hätten unter Zugrundelegung des gesamten Fotokopierergeschäfts höher ausfallen und somit zur Ermittlung einer höheren Dumpingspanne führen können. In der Tat hatten mehrere Ausführer in der Ausgangsuntersuchung beantragt, daß die Kommission die Gewinne für die Bestimmung des Normalwerts nur unter Zugrundelegung des Verkaufs von NPK-Hardware ermitteln solle. Die Kommission hatte die beantragte Methode letztlich übernommen und sie im Interesse der Einheitlichkeit auch bei der Schadensermittlung angewandt. Diese Methode wurde auch bei der Überprüfung ordnungsgemäß beibehalten. Nicht zuletzt wäre die Aufrechterhaltung der NPK-Produktion für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht interessant, wenn er von seinen Investitionen in diese Produktion keine angemessenen Erträge erwarten könnte. Die Gemeinschaftshersteller dürften dann vielmehr zu reinen OEM-Händlern werden, die sich auf den Verkauf und die Wartung von japanischen NPK beschränken würden. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die Herstellung und der Verkauf von NPK für sich genommen angemessene Gewinne ermöglichen müsse.

Einige Ausführer und Einführer behaupteten ferner, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft habe seine Rentabilität nach dem Ende des Untersuchungszeitraums so stark verbessert, daß er sich nicht mehr in einer prekären Lage befände. Normalerweise werden Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum nicht berücksichtigt, da sich die Untersuchung ansonsten endlos in die Länge ziehen würde. Aufgrund der außergewöhnlichen Länge der Untersuchung wurde die Behauptung der Ausführer und Einführer jedoch ausnahmsweise geprüft. Dabei wurde festgestellt, daß sich die Rentabilität im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Einklang mit dem allgemeinen Konjunkturaufschwung in der Gemeinschaft zwar insgesamt verbessert hatte, aber die Rentabilitätsentwicklung beim Verkauf von NPK nach wie vor stark hinterherhinkte. Die Feststellungen für den Untersuchungszeitraum lieferten daher nach wie vor eine zuverlässige Grundlage für die nachstehende Schlußfolgerung.

## 4. Schlußfolgerung zur derzeitigen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

(35) Mehrere Schlüsselindikatoren für die Beurteilung der Wirtschaftsleistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verschlechterten sich zwischen 1988 und dem Ende des Untersuchungszeitraums erheblich; dazu gehörten die Produktion (Rückgang um 16 %), der Marktanteil (Rückgang von 15,4 % auf 12,4 %) und die Rentabilität beim Verkauf von NPK-Hardware (Rückgang von 11,1 % auf 2,7 %).

Ein Vergleich der Schadensdaten aus dem ursprünglichen Untersuchungszeitraum mit denen aus dem Untersuchungszeitraum der Überprüfung ergab, daß sich das Volumen des Gemeinschaftsmarkts um 75 % von 53 913 aufgestellten Geräten je Monat (in zehn Mitgliedstaaten) auf 94 286 aufgestellten Geräte je Monat (in zwölf Mitgliedstaaten) vergrößerte. Im Vergleich dazu erhöhte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seinen Absatz von NPK eigener Fertigung in der Gemeinschaft um 94 % von 6 016 Geräten je Monat auf 11 682 Geräten je Monat, so daß sein Marktanteil bei der Eigenproduktion von 11,2 % auf 12,4 % stieg. Dieser Marktanteilgewinn ging jedoch zu Lasten der Gewinne, die sich von 4 % netto vor Steuer bei NPK-Hardware im ursprünglichen Untersuchungszeitraum auf 2,7 % im Untersuchungszeitraum der Überprüfung verringerten.

Dieser kapitalintensive Wirtschaftszweig, der derzeit wichtige Nachfolgeprodukte für NPK wie Digitalkopierer und multifunktionale Bürogeräte entwickelt, ist sowohl auf angemessene Gewinne als auch auf beträchtliche Marktanteile angewiesen, um die erforderlichen Investitionen in FuE sowie in Fertigungsstätten vornehmen und somit mittelfristig lebensfähig bleiben zu können. Bei einem Vergleich der Lage im ursprünglichen Untersuchungszeitraum als der Rat das Vorliegen einer bedeutenden Schädigung feststellte, mit derjenigen im Untersuchungszeitraum der Überprüfung konnte insgesamt nicht gesagt werden, daß sich die Situation des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verbessert hatte.

## E. VERHALTEN DER BETROFFENEN AUSFÜHRER

### 1. Einleitung

(36) Auch das Verhalten der betroffenen Ausführer mußte geprüft werden. Dabei machte ein Ausführer geltend, daß bei der Prüfung der Frage, ob das Auslaufen der geltenden Maßnahmen wiederum zu Dumping und einer Schädigung bzw. einer drohenden Schädigung führen würde, seine angeblich geringfügigen und gut bekannten Ausfuhren nicht mit denjenigen der übrigen Ausführer kumuliert werden sollten. Hier ist darauf hinzuweisen, daß Antidumpingverfahren grundsätzlich für alle Einfuhren aus einem bestimmten Land und nicht für einzelne Ausführer durchgeführt werden. Demnach sind die Auswirkungen der betroffenen gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft global zu bewerten, da dieser Wirtschaftszweig durch alle Absatzverluste zugunsten der gedumpten Einfuhren gleichermaßen geschädigt wird, egal ob er die Verkaufsgeschäfte an einen kleinen oder einen großen Ausführer verliert. Der vorgenannte Ausführer, auf dessen Exporte in die Gemeinschaft immerhin rund 10 % aller Verkäufe von NPK japanischen Ursprungs in der Gemeinschaft entfielen, würde daher in ungerechtfertigter Weise begünstigt, wenn er anders behandelt werden würde als die übrigen japanischen Ausführer.

### 2. Volumen der Importe aus Japan

(37) Die Untersuchung ergab folgendes:

*Einfuhrvolumen in absoluten Zahlen*

Zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum verringerte sich das Volumen der Einfuhren aus Japan um 16 % von 351 970 Stück auf 294 195 Stück pro Jahr.

*Einfuhrvolumen im Vergleich zum Verbrauch*

Im gleichen Zeitraum erhöhte sich die Gesamtzahl der jährlich in der Gemeinschaft aufgestellten NPK schätzungsweise um 24 % von 919 580 Stück auf 1 137 910 Stück. Damit verringerte sich der Marktanteil der Einfuhren aus Japan von 38,3 % im Jahre 1988 auf 25,9 % im Untersuchungszeitraum.

*Einfuhrvolumen im Vergleich zur Gesamtproduktion in der Gemeinschaft*

Zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum erhöhte sich die Gesamtproduktion in der Gemeinschaft einschließlich der Produktion der japanischen Betriebe in der Gemeinschaft um 30 % von 640 263 Stück auf 834 094 Stück pro Jahr. Damit machten die Einfuhren aus Japan 1988 55 % der Gesamtproduktion in der Gemeinschaft und im Untersuchungszeitraum 35,3 % aus.

*Einfuhrvolumen im Vergleich zur Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

Die Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verringerte sich um 16 % von 226 480 Stück im Jahr 1988 auf 190 375 Stück im Untersuchungszeitraum. Damit machten die Einfuhren aus Japan 1988 155,4 % der Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und im Untersuchungszeitraum 154,5 % aus.

*Schlußfolgerung zum Einfuhrvolumen*

(38) Nach der Einführung des endgültigen Antidumpingzolls im Februar 1987 ging das Volumen der Einfuhren aus Japan erheblich zurück. Im Zuge der Aufwertung des Yen verstärkte sich diese Tendenz sogar in letzter Zeit. Gleichzeitig bauten die japanischen Ausführer ihre Produktion in der Gemeinschaft deutlich aus, und zwar um 56 % von 413 783 Stück im Jahr 1988 auf 643 719 Stück pro Jahr im Untersuchungszeitraum. Außerdem erhöhten sie ihre Einfuhren aus Drittländern in die Gemeinschaft, und zwar um 37,7 % von 106 012 Stück im Jahr 1988 auf 145 978 Stück pro Jahr im Untersuchungszeitraum.

Dennoch wurden im Untersuchungszeitraum immerhin noch fast 300 000 Geräte pro Jahr aus Japan eingeführt, was gemessen in Stückzahlen 26 % des Gemeinschaftsmarktes und mehr als anderthalbmal das Produktionsvolumen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ausmachte. Die Untersuchung ergab ferner, daß sich der Anteil der mittleren bis großen NPK an den Einfuhren aus Japan allmählich erhöhte, wodurch die traditionell starke Marktposition des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bei solchen NPK besonders stark unter Druck geriet. Insgesamt konnten die Einfuhren aus Japan somit im Untersuchungszeitraum nach wie vor einen äußerst starken Einfluß auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausüben, wobei insbesondere ihr Preisniveau entscheidend war.

3. **Preise der Einfuhren aus Japan**

*Methode zur Ermittlung der Preisunterbietung*

(39) Die Preisunterbietungsspanne zwischen den gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreisen der Einfuhren aus Japan und den gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum wurde für Deutschland, Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich ermittelt, da in diesen Ländern die weitaus meisten Geräte des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und auch die weitaus meisten NPK der Ausführer aus Japan verkauft und sie somit als repräsentativ für den Gemeinschaftsmarkt insgesamt angesehen wurden.

Während die japanischen Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft die NPK hauptsächlich über Händler und zum Verkauf im eigentlichen Sinne anboten, stellte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine NPK in erster Linie direkt bei den Endabnehmern auf, und zwar auf der Grundlage von Leasing-, Kopier- und Mietverträgen. Im Interesse eines fairen Preisvergleichs zog die Kommission nur die Verkäufe im eigentlichen Sinne und die Leasinggeschäfte des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft heran. Um bei den letztgenannten Geschäften die für den Preisvergleich heranzuziehende Hardwarekomponente von der Finanzierungskomponente abzugrenzen, wurden die normalen internen Buchführungsregeln der Unternehmen angewandt, die sich auf die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung stützten. Der auf diese Weise berechnete gewogene durchschnittliche NPK-Hardwarepreis für die einzelnen Modelle wurde dann mit den entsprechenden gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreisen der japanischen Waren verglichen. Reine Mietgeschäfte, d. h. Verträge, die nach normalen Buchführungsgrundsätzen nicht als Verkäufe gelten, wurden vom Vergleich ausgeschlossen. In gleicher Weise wurde mit den Kopierverträgen verfahren (egal ob sie als Verkaufsverträge eingestuft werden konnten oder nicht), denn es war schwierig, die verschiedenen Kostenkomponenten objektiv abzugrenzen. Bei der Berechnung der Verkaufspreise wurden die direkt mit den Verkäufen im Zusammenhang stehenden Rabatte und Nachlässe abgezogen. Dabei wurden wie im Fall der Dumpingberechnung Nachlässe für Inzahlungnahmen nicht als Nachlässe beim Verkauf des neuen Geräts betrachtet.

Die Vergleiche wurden auf neu hergestellte Geräte beschränkt, da die Heranziehung nachgerüsteter oder umgebauter Geräte auf der einen Seite der Gleichung zu einer Verzerrung der Preisvergleiche hätte führen können. Da sich der Vergleich der Modelle des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mit denjenigen der japanischen Ausführer technisch als schwierig erwies, wurde die Preisunterbietung anhand einer repräsentativen Stichprobe von sieben selbstgefertigten Modellen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft untersucht, die aus insgesamt 30 Modellen gebildet wurde. Die ausgewählten Modelle sollten eine möglichst breite Palette von NPK-Modellen der Leistungsklassen abdecken, in denen der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft fast seine gesamte Eigenproduktion verkaufte, d. h. der Leistungsklassen 1 bis 4. Insgesamt entfielen auf diese Modelle im Untersuchungszeitraum rund 30 % des NPK-Umsatzes des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft, wobei die einzelnen Modelle jeweils in beträchtlichen Mengen verkauft wurden. Insgesamt wurden von den sieben Modellen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in den vier betreffenden Mitgliedstaaten rund 15 000 Geräte verkauft, wobei das Verhältnis zwischen den Verkäufen im eigentlichen Sinne und den Leasinggeschäften rund 50/50 betrug. Für jedes dieser repräsentativen Modelle des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde soweit wie möglich bei jedem japanischen Ausführer ein vergleichbares Importmodell ausgesucht. Fast alle diese Modelle wurden ebenfalls in beträchtlichen Mengen verkauft. Die Preise der wenigen Importmodelle, die nur in geringen Mengen verkauft wurden, schienen nicht erheblich von den Preisen der häufiger verkauften Modelle abzuweichen. In jedem Fall schlugen die in kleinen Mengen verkauften Geräte bei der Berechnung der gewogenen durchschnittlichen Preisunterbietungsspanne der einzelnen Ausführer kaum zu Buche.

Zwei Leistungsklassen wurden bei der Ermittlung der Preisunterbietung nicht einbezogen, und zwar die Personalkopierer und die Kopierer der Leistungsklasse 6, bei denen es sich um die kleinsten bzw. die größten auf dem Markt angebotenen Geräte handelt. Zwar konkurrierten einerseits die Personalkopierer mit den NPK der Leistungsklasse 1 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und andererseits die japanischen NPK der Leistungsklasse 5 mit den Modellen der Leistungsklasse 6 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Im Interesse möglichst zuverlässiger Preisvergleiche mit möglichst wenigen Berichtigungen für technische Unterschiede wurden jedoch die japanischen Modelle der Leistungsklasse 1 mit den Modellen der Leistungsklasse 1 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und die japanischen Modelle der Leistungsklasse 5 mit den europäischen Geräten der Leistungsklasse 4 verglichen. Dies bedeutet nicht, daß nach gebührenden Berichtigungen für Unterschiede bei den technischen Eigenschaften keine Preisunterbietung zwischen den japanischen Personalkopierern und den europäischen Geräten der Leistungsklasse 1 bzw. den japanischen Geräten

der Leistungsklasse 5 und den europäischen Geräten der Leistungsklasse 6 zu beobachten war. Es wurde lediglich nicht für notwendig erachtet, entsprechende Vergleiche bei der Ermittlung der Preisunterbietung einzubeziehen, da Preisvergleiche für sich stärker ähnelnde Leistungsklassen durchgeführt werden konnten, auf die bei weitem der größte Teil der Gemeinschaftsproduktion entfiel.

(40) Gegebenenfalls wurden Berichtigungen für Unterschiede in den technischen Eigenschaften bzw. den Handelsstufen vorgenommen.

Die Berichtigungen für technische Unterschiede wurden anhand einer Vielzahl von Kriterien vorgenommen, die je nach Leistungsklasse variierten. Dabei stützte sich die Kommission sowohl auf die Angaben des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft als auch auf diejenigen der Ausführer. Die Berichtigungen wurden im allgemeinen für vorhandene bzw. fehlende Leistungsmerkmale und nicht für angebliche Qualitätsunterschiede bei denselben Leistungsmerkmalen vorgenommen, da die Auffassung vertreten wurde, daß solche qualitativen Unterschiede zu subjektiv und zu schwer einzuschätzen waren, um zuverlässig quantifiziert werden zu können. Der Wert der Leistungsmerkmale wurde grundsätzlich als das Verhältnis zwischen dem Listenpreis des betreffenden Merkmals und dem Listenpreis des Grundmodells ohne dieses Leistungsmerkmal ausgedrückt, wie er für mehrere Modelle derselben Leistungsklasse ermittelt wurde. Der Wert unwichtigerer Leistungsmerkmale wurde teilweise als Prozentsatz des Werts wichtigerer vergleichbarer Merkmale ausgedrückt. Der Wert der Extraausstattungen, die häufig bei den japanischen Modellen hinzugefügt werden mußten, um sie mit den Modellen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft vergleichbar zu machen, wurde als Verhältnis zwischen ihrem Listenpreis und dem Preis der japanischen Grundmodelle ausgedrückt. Der so ermittelte Prozentsatz wurde dann zu dem tatsächlichen Verkaufspreis des Grundmodells hinzugerechnet, wobei davon ausgegangen wurde, daß der prozentuale Nachlaß auf den Listenpreis der Extraausstattung ähnlich war wie der prozentuale Nachlaß auf das Grundmodell.

Auf Antrag der Ausführer prüfte die Kommission, ob eine Berichtigung für das (insbesondere bei Geräten mit hoher Kopiergeschwindigkeit) im allgemeinen höhere Gewicht der Gemeinschaftsmodelle im Vergleich zu den japanischen Modellen vorgenommen werden sollte. In diesem Zusammenhang wurde die Auffassung vertreten, daß ein höheres Gewicht als solches für den Verbraucher keinen Wert darstellt. Eher wäre das Gegenteil der Fall. Nicht zuletzt stellte sich heraus, daß das Gewichtskriterium als Maß für eine größere Produktivität bzw. längere Lebensdauer unangemessen war, da das tatsächliche und das angestrebte monatliche Kopiervolumen bei den japanischen Modellen der Stichprobe sowie deren tatsächliche und angestrebte Lebensdauer sowohl absolut als auch im Verhältnis zur Kopiergeschwindigkeit nicht nennenswert von den entsprechenden Werten bei den Gemeinschaftsmodellen der Stichprobe abwichen. Zur Lebensdauer wurde ebenfalls festgestellt, daß die Leasingverträge mit den Kunden im allgemeinen eine ähnlich lange Laufzeit hatten, das heißt, daß die Abnehmer die NPK nach dem gleichen Zeitraum abschrieben, egal ob es sich um ein japanisches Modell oder ein Modell des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft handelte. Das Leasing hat die Vermietung als normale Aufstellungsart des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft abgelöst. Was den angeblichen zweiten oder dritten Betriebszyklus der Modelle des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft anbetrifft, so ist anzumerken, daß auch die japanischen Modelle häufig aus zweiter Hand verkauft wurden. Außerdem hat die Tatsache, daß ein Modell umgebaut bzw. nachgerüstet und dann erneut verkauft werden kann, in den Augen des Erstbenutzers keine Auswirkungen auf den Betriebswert des Geräts. Daher wurde keine Berichtigung für das Gewicht oder angebliche Unterschiede in der Produktivität/Lebensdauer gewährt.

Einige Ausführer forderten ferner eine Berichtigung für die angeblich qualitativ besseren und längeren Garantien von Rank Xerox und Océ. Die Untersuchung ergab jedoch, daß die betreffenden Garantien nur Kunden gewährt wurden, die einen Wartungsvertrag abschlossen, und aus den daraus erzielten Erlösen finanziert wurden. Die nicht mit Wartungsverträgen gekoppelten Garantien des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft waren mit denjenigen der japanischen Ausführer vergleichbar.

(41) Die Verkäufe wurden auf derselben Handelsstufe verglichen, sofern sie ein ausreichendes Volumen aufwiesen. Die Verkäufe von Olivetti an Endabnehmer und die Verkäufe von Océ an Händler waren volumenmäßig nicht ausreichend und wurden daher nicht berücksichtigt. Gleiches galt auch für die Verkäufe bestimmter Modelle von Rank Xerox an Händler in bestimmten Mitgliedstaaten. Auf Händlerebene verkauften fast alle japanischen Unternehmen ausreichende Mengen, auf der Ebene der Endabnehmer jedoch nur einige von ihnen. Wenn Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft an Endabnehmer mit japanischen Verkäufen an Händler verglichen werden mußten, wurden erstere auf Händlerstufe gebracht. Die dazu erforderliche Berichtigung wurde anhand des tatsächlichen Preisunterschieds zwischen den beiden Handelsstufen bei Rank Xerox berechnet

(und zwar für Modelle, die in ausreichenden Mengen verkauft wurden), wobei die Auffassung vertreten wurde, daß die Vertriebsstruktur von Rank Xerox für diesen Zweck mit derjenigen von Océ vergleichbar war. Auch die japanischen Verkäufe auf der Ebene der Vertriebsgesellschaften wurden durch Berichtigungen auf Händlerstufe gebracht, wobei von den Preisunterschieden zwischen diesen beiden Stufen bei den japanischen Unternehmen ausgegangen wurde. Alle Verkäufe unter eigenem Firmennamen wurden somit auf Händlerstufe bzw. auf der Stufe der Endabnehmer verglichen, sofern beide Seiten ausreichende Mengen verkauft hatten.

Die japanischen Verkäufe an OEM-Einführer wurden durch Berichtigungen auf der Stufe cif frei Grenze der Gemeinschaft zuzüglich GZT-Zöllen, Antidumpingzöllen und Zollabfertigungsgebühren gebracht und dann mit den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verglichen, die durch Berichtigungen von der Endabnehmer-bzw. Händlerstufe auf die Stufe ab Werk gebracht wurden. Für diesen letztgenannten Zweck wurden die tatsächlichen Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf der Grundlage seiner eigenen Kostenstruktur entsprechend der prozentualen Kostenverringerung beim Verkauf ab Werk gekürzt.

*Ergebnisse*

(42) Auf dieser Grundlage schwankte die gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne je Ausführer für alle Importmodelle der Stichprobe zwischen 7 % und 36 %. Die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne für alle Ausführer zusammen belief sich auf 26 %. Die gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne in den Leistungsklassen 4 und 5 war zweimal so hoch wie in den Leistungsklassen 1 bis 3 (38 % verglichen mit 19 %). Die gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne war in Deutschland und im Vereinigten Königreich höher als in Frankreich und Italien, wobei sie jedoch auch in den beiden letztgenannten Staaten beträchtlich war. Diese Zahlen zeigen, daß die japanischen Ausführer trotz der geltenden Antidumpingmaßnahmen ihre NPK in der Gemeinschaft weiterhin zu Preisen verkauften, die erheblich niedriger waren als diejenigen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.

*Zielpreisunterbietung*

(43) Nach der gleichen Methode, die — wie vorstehend beschrieben — zur Festsetzung der Preisunterbietungsspanne herangezogen wurde, wurde auch ermittelt, in welchem Maße der Netto-Preis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, angehoben werden müßte, um die tatsächlichen Verkaufspreise der Importmodelle der Stichprobe auf ein Niveau zu bringen, das dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ermöglichen würde, seine Waren gewinnbringend und unter Erzielung angemessener Investitionserträge zu verkaufen. Die bei der Berechnung der Preisunterbietung ermittelten tatsächlichen gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise der einzelnen Ausführer wurden mit den Zielpreisen der Modelle des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verglichen. Die absoluten Differenzbeträge wurden dann für jeden Ausführer auf gewogener durchschnittlicher Grundlage als Zielpreisunterbietungsspanne auf der Stufe Netto frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, ausgedrückt. Um dabei die Verkäufe der geschäftlich verbundenen Einführer an die ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft wieder auf die Stufe Netto frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, zu bringen, wurden die entrichteten Antidumpingzölle und GZT-Zölle abgezogen. Für NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 Kopien pro Minute galten keine Antidumpingmaßnahmen, so daß keine solche Kürzung erforderlich war. Auf dieser Grundlage schwankte die gewogene durchschnittliche Zielpreisunterbietungsspanne je Ausführer zwischen 44 % und 141 %. Die gewogene durchschnittliche Zielpreisunterbietungsspanne aller Ausführer zusammen belief sich auf dieser Stufe auf 113 %.

(44) Bei dieser Berechnung wurde der Zielgewinn für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft vor Steuer als Prozentsatz des tatsächlichen Umsatzes im Untersuchungszeitraum ausgedrückt und so hoch festgesetzt, daß er eine Eigenkapitalrendite von 18 % ermöglichte, die für börsennotierte Unternehmen mit einem guten finanziellen Status in diesem Geschäftszweig für angemessen angesehen wurde. Dieser Prozentsatz von 18 % stütze sich auf einen Marktzinssatz von 8 % im Untersuchungszeitraum der Überprüfung, eine Prämie von 4 % zugunsten der Anteilseigner für die getragenen Investitionsrisiken sowie einen durchschnittlichen Steuersatz von 35 % im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Für diese Berechnung wurden der Umsatz und die Aktiva im gesamten Kopierergeschäft des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft herangezogen, da die Aktiva für den Verkauf von NPK-Hardware nicht zuverlässig abgegrenzt werden konnten. In jedem Fall wurde die Auffassung vertreten, daß die Eigenkapitalrendite bei NPK-Hardware nicht geringer sein sollte als in anderen Bereichen des Kopierergeschäfts. Die Geräte, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Gemeinschaft herstellte, aber außerhalb der Gemeinschaft verkaufte, wurden in den Umsatz einbezogen. Dabei ergab sich für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft insgesamt auf gewogener durchschnittlicher Grundlage ein Zielgewinn von 9,4 %.

(45) Da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum bei NPK-Hardware eine tatsächliche gewogene durchschnittliche Gewinnspanne vor Steuer von 2,7 % erzielte, wurden die Verkaufspreise seiner Modelle der Stichprobe um einen Umsatzgewinn von 6,7 % erhöht. Diese Methode, die sich auf den tatsächlichen gewogenen durchschnittlichen Gewinn bei allen selbstgefertigten Modellen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und nicht nur auf die tatsächlichen Gewinne bzw. Verluste bei den Modellen der Stichprobe stützt, trägt den höheren Gewinnspannen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bei Modellen der Leistungsklasse 6 Rechnung, die nicht in den Vergleich einbezogen wurden. Daher wurde dieser Methode gegenüber der ansonsten üblicheren Methode der Vorzug gegeben, die darin bestanden hätte, zu den Produktionskosten jedes in den Vergleich einbezogenen Modells einen Umsatzgewinn von 9,4 % hinzuzurechnen.

### 4. Schlußfolgerung

(46) Nach der Einführung der ursprünglichen Antidumpingmaßnahmen verringerten sich die NPK-Einfuhren aus Japan erheblich, wiesen jedoch immer noch ein durchaus beträchtliches Volumen auf. Dabei wurden verstärkt größere NPK aus Japan importiert. Die Preisunterbietung auf dem Gemeinschaftsmarkt war bei den japanischen Einfuhren insgesamt hoch, zeigte sich jedoch besonders stark bei den größeren NPK. Aufgrund des starken Preisdrucks, den die umfangreichen Einfuhren aus Japan ausübten, wurde es für notwendig erachtet zu prüfen, ob Dumping vorlag und für die obenbeschriebene Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mitverantwortlich war und ob das Auslaufen der geltenden Antidumpingmaßnahmen wiederum zu Dumping und einer Schädigung führen würde.

## F. ERNEUTES AUFTRETEN VON DUMPING

### 1. Allgemeines

(47) Bei den Dumpingberechnungen wurden sowohl der Normalwert als auch der Ausfuhrpreis lediglich anhand der überprüften Verkaufsgeschäfte im eigentlichen Sinne ermittelt. Die Leasing-, Miet- und Kopierverträge wurden im Interesse leichterer und zuverlässigerer Berechnungen ausgeschlossen. Da auf solche Verträge sowohl in der Gemeinschaft als auch in Japan nur ein kleiner Teil der gesamten Transaktionen der japanischen Unternehmen entfiel, wurde davon ausgegangen, daß sich dieses Vorgehen nicht nennenswert auf die Ergebnisse auswirken dürfte.

(48) Die Dumpingspannen wurden zunächst separat für die Verkäufe unter dem Firmennamen der Ausführer und für die OEM-Verkäufe ermittelt und erst am Schluß zu einer einzigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspanne für die einzelnen Ausführer zusammengerechnet. Die OEM-Verkäufe konnten im allgemeinen sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch beim Export in die Gemeinschaft anhand mehrerer Faktoren von den Verkäufen unter dem Firmennamen der Ausführer unterschieden werden: Bei den OEM-Verkäufen fielen erheblich niedrigere Vertriebs-, Werbe-, Kundendienst- und sonstige Kosten an; bei den OEM-Geschäften wurden die NPK unter einem nicht dem Ausführer gehörenden Firmennamen an die Endabnehmer weiterverkauft; der Hersteller und der OEM-Abnehmer waren geschäftlich nicht verbunden.

(49) Der OEM-Einführer Agfa Gevaert beantragte die Berechnung einer individuellen Dumpingspanne und eines individuellen Zolls, da seine Einfuhren aus Japan weniger stark gedumpt seien, er sich selbst am Dumping nicht beteiligt habe und ihm aufgrund seines beträchtlichen Beitrags zur Konstruktion und zur Entwicklung der in Japan gekauften NPK eine Sonderbehandlung zustünde. Die Untersuchung ergab, daß die Einfuhren von Agfa Gevaert gedumpt waren, wenn auch weniger stark als die Verkäufe, die seine japanischen Lieferanten unter eigenem Firmennamen tätigten. Was den Beitrag von Agfa Gevaert zu den aus Japan bezogenen NPK anbetrifft, so war der geschaffene Mehrwert gering und konzentrierte sich auf das Aussehen der NPK sowie auf die Gestaltung und die Software des Bedienungsfeldes und nicht auf die Funktionsabläufe im Innern von NPK. Daher konnte Agfa Gevaert nicht als Hersteller der aus Japan bezogenen NPK angesehen werden, sondern war als OEM-Einführer einzustufen. Im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 ist es rechtlich unmöglich, separate Zölle für die OEM-Einführer und die sonstigen Einführer einerseits und die Ausführer andererseits einzuführen. Separate Antidumpingzölle für die Einführer könnten die betroffenen Ausführer leicht zu einem selektiven Dumping veranlassen. Gemäß Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 kann ein Antidumpingzoll auf jede „Ware" erhoben werden, die Gegenstand eines Dumpings ist und deren Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr in der Gemeinschaft eine Schädigung verursacht; dabei gilt eine Ware als Gegenstand eines Dumpings, wenn ihr „Preis der Ausfuhr" in die Gemeinschaft niedrigerer ist als der Normalwert der gleichartigen Ware. Gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 sind bei der Berechnung dieses Ausfuhrpreises die Exporte aller verschiedenen Typen der betreffenden Ware an sämtliche Einführer in der Gemeinschaft zu kumulieren. In Artikel 13 Absatz 2 der genannten Verordnung

wird bestätigt, daß die Verordnungen zur Einführung von Antidumpingzöllen Aufschluß über die betroffene Ware, das Ursprungs- oder Ausfuhrland und gegebenenfalls den Namen des Lieferanten geben. Über die Angabe des Namens des Einführers wird dagegen nichts gesagt.

(50) Bei den Nachlässen für Inzahlungnahmen wurde davon ausgegangen, daß diese Nachlässe den Wert der in Zahlung genommenen NPK bzw. im Fall der Vernichtung der NPK den Wert darstellten, der sich daraus ergab, daß keine Secondhandgeschäfte zu Lasten des Verkaufs neuer NPK erfolgen konnten. Diese Nachlässe wurden nicht als echte Nachlässe angesehen und folglich weder bei der Bestimmung des Normalwerts noch bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises von den Verkaufspreisen der neuen Geräte abgezogen. Die einschlägigen Kosten wurden vielmehr als Teil der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (VVG) betrachtet. Dabei ist es nicht verwunderlich, daß einige Ausführer diese Kosten mit dem Verkauf neuer NPK in Verbindung bringen konnten, da der alte NPK erst beim Verkauf eines neuen Gerätes in Zahlung genommen wurde. Dies bedeutet jedoch nicht, daß es sich bei dem Betrag, den der Lieferant für den in Zahlung genommenen NPK zahlte, um einen Nachlaß beim Verkauf des neuen Geräts handelte. Auch die Tatsache, daß einige Ausführer diese Kosten in ihren Büchern vom Bruttoumsatz abzogen, ist für die rechtliche Auslegung des Begriffs „Nachlaß" in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 nicht maßgeblich. In gleicher Weise wurde auch im Fall der Auszahlung der verbleibenden Laufzeit eines Leasingvertrags für einen aufgestellten NPK zwecks Verkaufs eines neuen Geräts verfahren, bei der es sich um einen ähnlichen Vorgang wie bei Nachlässen für Inzahlungnahmen handelt. Diese Methode wurde schon in der Ausgangsuntersuchung angewandt und vom Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften bestätigt (1).

(51) Die üblichen Finanzierungskosten wurden sowohl bei der Bestimmung des Normalwerts als auch bei der Errechnung der Ausfuhrpreise als Kosten berücksichtigt. Sie durften in dem Maß mit den Einkünften aus Finanzanlagen verrechnet werden, wie diese Einkünfte die Finanzierungskosten nicht vollständig aufhoben. Einige Ausführer forderten die Kommission auf, die weitere Verrechnung der Einkünfte aus Finanzanlagen mit den übrigen VVG-Kosten zuzulassen ; dieser Forderung wurde nicht stattgegeben, da überschüssige Einkünfte aus Finanzanlagen nicht ermöglichen sollten, tatsächlich entstandene VVG-Kosten auszuschalten. Die von den Lieferanten gewährten Kredite wurden im Einklang mit dem üblichen Vorgehen der Kommission nicht als verrechnungsfähige Einkünfte aus Finanzanlagen angesehen, sondern als nicht angefallene potentielle Kosten, für die keine Berichtigungen eingeräumt werden können. Außergewöhnliche Einkünfte und Kosten wurden in keinem Fall berücksichtigt.

(52) Außerdem wurden sowohl bei der Bestimmung des Normalwerts als auch bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises in einigen Fällen die Kosten und Einkünfte von NPK-Kundendienstzentren in die Berechnung der VVG-Prozentsätze einbezogen, die bei den NPK-Verkäufen zugrunde gelegt wurden ; dies war insbesondere dann der Fall, wenn die Überprüfungen ergaben, daß diese Zentren den NPK-Käufern bestimmte Leistungen kostenlos einräumten (z. B. technische Schulung von Händlern oder kostenlose Lieferung von Ersatzteilen), deren Kosten nicht abgegrenzt werden konnten. Da diese Zentren auch an dem Abschluß und der Durchführung von Wartungsverträgen beteiligt waren, wurde der dabei erzielte Umsatz in diesen Fällen ebenfalls einbezogen.

## 2. Normalwert

*Beziehungen zwischen rechtlich eigenständigen Unternehmen*

(53) Solche Beziehungen gaben in zweierlei Hinsicht zur Diskussion Anlaß. Zum einen stellte sich die Frage, ob es sich bei zwei Ausführern in Wirklichkeit nicht um eine einzige wirtschaftliche Einheit handelte. Eines dieser beiden Unternehmen (Unternehmen A) befindet sich mehrheitlich im Eigentum des anderen Unternehmens (Unternehmen B) und wird in dessen konsolidierten Abschluß einbezogen, obwohl es sich um eine Einheit aus eigenem Recht handelt, die an der Börse separat notiert wird. Das Unternehmen A montiert im Rahmen eines Untervertrags eine große Zahl von NPK für das Unternehmen B. Dafür stellt letzteres seine FuE-Ergebnisse, die technischen Entwürfe und die meisten Bauteile zur Verfügung. Das Unternehmen B, das als Hersteller dieser Geräte angesehen werden sollte, verkauft diese und andere NPK sowohl in Japan als auch zum Export in die Gemeinschaft. Eine verbundene Vertriebsgesellschaft der Unternehmen A und B verkauft in Japan NPK unter dem Firmennamen des Unternehmens B. Das Unternehmen A stellt jedoch — teilweise unterschiedliche — NPK auch für eigene Rechnung her, wobei es in gewissem Maß auf eigene FuE-Ergebnisse bzw. unter Zahlung von Lizenzgebühren auf die einschlägigen Ergebnisse des Unternehmens B zurückgreift. Das Unternehmen A verkauft diese NPK zum Export in die Gemeinschaft (nicht aber in Japan), und zwar zum Teil an OEM-Abnehmer und zum Teil unter eigenem Firmennamen unter Nutzung eines eigenen Vertriebsnetzes. In dieser Hinsicht übt das Unternehmen A alle Funktionen eines Herstellers/Ausführers aus, so daß es in bezug auf das Unternehmen B als separate wirtschaftliche Einheit

(1) Siehe beispielsweise Rechtssache C-174/87, Ricoh Company Ltd gegen Rat, Slg. 1992, S. I-1335, Randnummern 19, 20 und 21.

angesehen werden sollte, auch wenn es eindeutig geschäftlich verbunden ist. Da das Unternehmen A im Untersuchungszeitraum NPK eigener Fertigung in Japan weder unter eigenem Firmennamen noch über OEM-Abnehmer verkaufte, wurde der Normalwert für dieses Unternehmen rechnerisch ermittelt, und zwar teilweise unter Zugrundelegung der in dem Unternehmen A, dem Unternehmen B und ihrer gemeinsamen Vertriebsgesellschaft überprüften Kosten und teilweise anhand der gewogenen durchschnittlichen Kosten und Gewinne der übrigen Hersteller.

(54) Die obengenannte Situation, in der zwei Unternehmen auf derselben horizontalen Ebene arbeiten und dieselben Funktionen ausüben, auch wenn sich das eine Unternehmen mehrheitlich im Eigentum des anderen Unternehmens befindet und von diesem teilweise abhängig ist, ist von derjenigen zu unterscheiden, in der zwei rechtlich eigenständige Unternehmen eine Trennung zwischen Herstellung und Verkauf vornehmen, wobei das eine Unternehmen die Ware herstellt und das andere Unternehmen die Ware verkauft. Zwei Unternehmen mit einer solchen vertikalen Aufteilung der Tätigkeiten, die jeweils für sich genommen unvollständig sind, bilden eine einzige wirtschaftliche Einheit, wie der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften wiederholt bestätigte. Daher konnte die Kommission die Behauptung bestimmter Ausführer nicht akzeptieren, daß die Ausfuhrpreise und der Normalwert nicht vergleichbar im Sinne von Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 seien. Sowohl die Inlandspreise als auch die Ausfuhrpreise wurden auf der Stufe ab Lager des Herstellers verglichen, wobei davon ausgegangen wurde, daß die inländischen Vertriebstochtergesellschaften zu der wirtschaftlichen Einheit „Hersteller" gehörten, da sie Aufgaben wahrnahmen, die normalerweise in die Zuständigkeit einer internen Verkaufsabteilung des Herstellers fallen. Die Verkäufe dieser inländischen Tochtergesellschaften wurden daher ordnungsgemäß mit den Verkäufen der Exportabteilungen der Hersteller in die Gemeinschaft verglichen. Gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 wurden dabei angemessene Berichtigungen für die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede vorgenommen.

*Selektiver Normalwert*

(55) Zwei Ausführer machten geltend, daß sie für ihre Verkäufe an unabhängige Vertriebsgesellschaften einen separaten Vertriebskanal nutzten, daß diese Käufe auf einer anderen Handelsstufe erfolgten als ihre Käufe an andere Kunden und daß der Normalwert für den Vergleich mit den Ausfuhrpreisen nur auf dieser Handelsstufe unter Ausschluß ihrer Verkäufe an die übrigen Kunden ermittelt werden solle. Die Kommission prüfte diese Forderungen. Unter Zugrundelegung einer repräsentativen Stichprobe von Modellen stellte sie bei beiden Ausführern fest, daß sich die Preise ihrer Geschäfte mit den angeblichen Vertriebsgesellschaften in erheblichem Maß mit den Preisen der Transaktionen mit den übrigen Kunden, egal ob Händler oder Endabnehmer, deckten. Auch die Mengen, die an die angeblichen Vertriebsgesellschaften verkauft wurden, entsprachen sowohl bei den einzelnen Modellen als auch insgesamt weitgehend den Mengen, die den anderen Kunden, egal ob Händler oder Endabnehmer, geliefert wurden. Im Fall eines Ausführers verkauften die angeblichen Vertriebsgesellschaften darüber hinaus teilweise an Endabnehmer und übten in dieser Hinsicht die gleichen Funktionen wie Händler aus. Der andere Ausführer gab an, daß er für seine Verkäufe an die angeblichen Vertriebsgesellschaften denselben Vertriebskanal nutzte wie für seine Verkäufe an große Endabnehmer, was für beide Kundenkategorien eine ähnliche Kostenstruktur beinhaltet. Nicht zuletzt entfiel auf die Gesamtverkäufe der beiden Ausführer an die angeblich unabhängigen Vertriebsgesellschaften nur ein sehr kleiner Teil des Volumens ihrer Inlandsverkäufe und weniger als 5 % ihrer Exportverkäufe. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die Ausführer nicht nachgewiesen hatten, daß die angeblich unterschiedlichen Vertriebskanäle für die unabhängigen Vertriebsgesellschaften im Hinblick auf Kosten, Mengen, Preise und Funktion der Käufe eindeutig von den Vertriebskanälen für die sonstigen Kunden abgegrenzt werden konnten, und somit auch nicht nachgewiesen hatten, warum nur der angebliche Verkaufskanal für die Vertriebsgesellschaften, nicht aber die anderen Vertriebskanäle für den Vergleich mit dem Ausfuhrpreis heranzuziehen war.

Außerdem gab es keinen Grund für den Ausschluß der Verkäufe an Endabnehmer, wie dies einer der obengenannten Ausführer gefordert hatte, da sich die Preise der Transaktionen mit Endabnehmern — insbesondere Großabnehmern — weitgehend mit den Preisen der Transaktionen mit Händlern deckten.

*Normalwert für die Verkäufe unter dem Firmennamen der Ausführer bei Zugrundelegung der tatsächlichen Preise*

(56) Im Untersuchungszeitraum machten die NPK-Inlandsverkäufe aller Ausführer mit Ausnahme eines Exportunternehmens mehr als 5 % ihrer Exportverkäufe in die Gemeinschaft aus. Der Normalwert für dieses eine Exportunternehmen wurde daher rechnerisch ermittelt. Im Fall der anderen Ausführer wurde die Auffassung vertreten,

daß ihre NPK-Inlandsverkäufe insgesamt hinreichend repräsentativ waren, um als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts zu dienen. Bei diesen Ausführern wurden Transaktionen überprüft, die mindestens 70 % ihres inländischen NPK-Umsatzes ausmachten. Einige Transaktionen, die auf Antrag der Ausführer nicht für die Berechnungen herangezogen wurden, betrafen Vertriebskanäle mit einem äußerst geringen Umsatz bzw. Verkäufe von besonders kleinen verbundenen Vertriebstochtergesellschaften.

Bei diesen Ausführern wurden die inländischen NPK-Modelle ermittelt, die mit den in die Gemeinschaft ausgeführten Geräten vergleichbar waren, wobei soweit wie notwendig und möglich Berichtigungen für unterschiedliche technische Eigenschaften der Inlandsmodelle vorgenommen wurden. Für bestimmte Exportmodelle wurden keine ihnen stark ähnelnde Inlandsmodelle gefunden, so daß der Normalwert für diese Modelle rechnerisch ermittelt wurde.

Bei jedem vergleichbaren Inlandsmodell wurde das Volumen der Inlandsverkäufe mit dem Volumen der Ausfuhren des Exportmodells in die Gemeinschaft verglichen. Machten die Inlandsverkäufe nicht mehr als 5 % des Volumens der Exportverkäufe aus, so wurden die Inlandsverkäufe für das fragliche Modell nicht als repräsentativ angesehen und der Normalwert rechnerisch ermittelt.

(57) Für die übrigen vergleichbaren Modelle wurde die Zahl der Geräte ermittelt, die auf dem Inlandsmarkt gewinnbringend verkauft wurden; dazu wurde der Nettorechnungsbetrag der einzelnen Transaktionen (nach Abzug der unmittelbar mit den Verkäufen zusammenhängenden Rabatte und Nachlässe) mit den Produktionskosten verglichen, die wie nachstehend beschrieben berechnet wurden. Überstiegen die gewinnbringenden Verkäufe 80 % des Volumens der gesamten Inlandsverkäufe des betreffenden Modells, so wurde der Normalwert als gewogener durchschnittlicher Verkaufspreis aller Transaktionen einschließlich der mit Verlust getätigten Geschäfte berechnet. Entfielen auf die gewinnbringenden Verkäufe zwischen 20 und 80 % des Volumens aller Inlandsverkäufe des betreffenden Modells, so wurde der Normalwert ausschließlich als gewogener durchschnittlicher Verkaufspreis der gewinnbringenden Geschäfte berechnet. Machten die gewinnbringenden Verkäufe weniger als 20 % der gesamten Inlandsverkäufe aus, so wurde der Normalwert für das betreffende Modell rechnerisch ermittelt, da in diesem Fall die Auffassung vertreten wurde, daß das Modell nicht im normalen Handelsverkehr im Sinne von Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 verkauft wurde.

*Rechnerisch ermittelter Normalwert für die Verkäufe unter dem Firmennamen der Ausführer*

(58) In den Fällen, in denen gemäß der vorgenannten Methode der Normalwert rechnerisch ermittelt werden mußte, wurden die Produktionskosten der Exportmodelle berechnet. Die Abschreibungsbeträge für die Gußformen wurden unter Zugrundelegung der üblichen japanischen Buchführungs- und Steuergrundsätze ermittelt, die zur vollständigen Abschreibung innerhalb von zwei Jahren führen. Wichen die von den Ausführern angegebenen Produktionskosten erheblich von den überprüften Kostenangaben über die verkauften Waren und die Lagerbestände ab, so wurden Berichtigungen vorgenommen.

(59) Der zur Ermittlung der vollen Produktionskosten hinzuzufügende angemessene Betrag für VVG-Kosten wurde bei allen Herstellern unter Zugrundelegung ihrer eigenen Kostenstruktur festgesetzt; dabei wurden im Einklang mit dem Konzept der einzigen wirtschaftlichen Einheit die Vertriebstochtergesellschaften einbezogen. Dies galt auch für den einen Hersteller, der NPK im Inland nicht unter seinem eigenen Firmennamen verkaufte, da in diesem Fall die VVG-Kosten herangezogen wurden, die diesem Hersteller beim Verkauf von NPK unter dem Firmennamen eines anderen Herstellers über eine gemeinsame inländische Vertriebstochtergesellschaft entstanden. Dies entsprach dem Vorgehen in der Ausgangsuntersuchung. Der betreffende Hersteller machte geltend, daß er, wenn er NPK unter eigenem Firmennamen auf dem Inlandsmarkt angeboten hätte, nur geringe Menge verkauft und ein direkteres Verkaufssystem mit weniger Kosten gewählt hätte. Dieser Hersteller verfügte jedoch über eine inländische Verkaufsstruktur, und es gab mangels Beweisen keinen Grund zu der Annahme, daß er diese Struktur nicht auch beim Verkauf von NPK unter eigenem Firmennamen genutzt hätte. Da die VVG-Kosten als Prozentsatz des Umsatzes berechnet wurden, ist zudem das Argument unzutreffend, daß geringere Verkaufsmengen- selbst bei Nutzung eines anderen, einfacheren Vertriebskanals — zwangsläufig zur Zuweisung niedrigerer Kosten geführt hätten. Schließlich wird dem Argument, der eigene Firmenname dieses Herstellers sei weniger gut bekannt, bereits dadurch Rechnung getragen, daß im Rahmen seiner inländischen Verkaufsstruktur, auf deren Grundlage die VVG-Kosten ermittelt wurden, geringe Werbekosten für die unter dem Namen des anderen Herstellers verkauften NPK anfielen.

Die VVG-Kosten wurden speziell für NPK und separat für jeden Vertriebskanal ermittelt, soweit die vorliegenden Buchführungsangaben dies ermöglichten.

Die FuE-Kosten wurden normalerweise anhand derjenigen Kosten ermittelt, die die Unternehmen gemäß ihren internen Buchführungsgrundsätzen der Kopiererabteilung insgesamt (einschließlich Digital- und Voll-Farbkopierer) zuwiesen. Konnte die Kopiererabteilung nicht abgegrenzt werden oder hatten die Unternehmen bei der vorgenannten Zuweisung der FuE-Kosten grundlegende, nicht produktspezifischen FuE-Tätigkeiten nicht berücksichtigt, so wurden die FuE-Kosten des Unternehmens insgesamt herangezogen und als Prozentsatz der gesamten Produktionskosten des Unternehmens für alle Produkte ausgedrückt. Das Argument, das nur die unmittelbar für NPK anfallenden FuE-Kosten berücksichtigt werden sollten, wurde zurückgewiesen : FuE-Kosten sind Gemeinkosten, die das Unternehmen im Rahmen der laufenden Buchführung erfassen muß und die daher in dem Geschäftsjahr, in dem sie anfallen, unter Zugrundelegung des Umsatzes bei den gleichartigen Produkten bzw. im Fall nicht produktspezifischer FuE-Kosten bei allen Produkten zu verbuchen sind. Lizenzeinkünfte konnten mit den FuE-Kosten verrechnet werden.

(60) Wiesen die gewinnbringenden Verkäufe der Ausführer ein ausreichendes Volumen auf, so wurde als angemessene Gewinnspanne der gewogene durchschnittliche Gewinn bei ihren eigenen Verkäufen herangezogen, und zwar unter Zugrundelegung aller Verkäufe, sofern volumenmäßig gesehen mehr als 80 % der Gesamtverkäufe gewinnbringend waren, oder nur unter Zugrundelegung der gewinnbringenden Verkäufe, sofern 20 % und 80 % der Gesamtverkäufe gewinnbringend waren. In den übrigen Fällen wurde die gewogene durchschnittliche Gewinnspanne aller anderen Hersteller mit einem ausreichenden Volumen an gewinnbringenden Verkäufen herangezogen. Einige Ausführer kritisierten zwar dieses Vorgehen und behaupteten, daß es zur Festsetzung hoher Gewinnspannen führe, doch ergibt sich diese Methode direkt aus der unter Randnummer 57 beschriebenen Prüfung der Frage, ob die Geschäfte im normalen Handelsverkehr abgewickelt wurden. Die Richtigkeit dieses Vorgehens wird durch Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) Ziffer ii) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 bestätigt, wonach die Gewinnspanne zur Berechnung des Normalwertes eindeutig auf der Grundlage der gewinnbringenden Verkäufe zu ermitteln ist.

*Normalwert für OEM-Verkäufe*

(61) Die allgemeine Methode zur Bestimmung des Normalwertes für OEM-Verkäufe entsprach der obenbeschriebenen Methode für die Verkäufe unter dem Firmennamen der Hersteller. Im Gegensatz zur Ausgangsuntersuchung tätigten mehrere Hersteller jetzt auch im Inland OEM-Verkäufe. Machten diese Verkäufe sowohl insgesamt als auch bei jedem vergleichbaren Modell mehr als 5 % des Volumens der OEM-Exportverkäufe in die Gemeinschaft aus, so wurde der Normalwert für die OEM-Verkäufe anhand der tatsächlich gezahlten Preise ermittelt, sofern diese Verkäufe gewinnbringend und genügend umfangreich waren. Ansonsten wurde der Normalwert für OEM-Verkäufe rechnerisch ermittelt ; dabei wurde soweit wie möglich die eigene Kosten- und Gewinnstruktur des Herstellers herangezogen ; andernfalls wurden die Kosten und Gewinne bei OEM-Verkäufen anderer Hersteller zugrunde gelegt. Da in dem letztgenannten Fall verwertbare Angaben über die Kosten und Gewinne anderer Hersteller bei inländischen OEM-Verkäufen zur Verfügung standen, konnte gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) Ziffer ii) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 der Forderung eines Ausführers nicht stattgegeben werden, die Kosten und Gewinne bei seinen OEM-Verkäufen von anderen Produkten in demselben Geschäftszweig heranzuziehen.

(62) Wenn die Normalwerte unter Zugrundelegung der VVG-Kosten anderer Unternehmen rechnerisch ermittelt werden mußten, wurden die FuE-Kosten als Teil der Produktionskosten angesehen und folglich die eigenen FuE-Kosten der einzelnen Unternehmen zusammen mit den gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten (ausschließlich FuE-Kosten) anderer Unternehmen verwendet. Dieses Vorgehen wurde für zuverlässiger erachtet als die Zugrundelegung der FuE-Kosten anderer Unternehmen.

3. **Ausfuhrpreis**

*Allgemeines*

(63) Die Ausfuhrpreise wurden bei rund 70 % der gesamten Exportverkäufe der einzelnen Ausführer in die Gemeinschaft überprüft. Dabei wurden alle Verkäufe an OEM-Einführer überprüft, und zwar entweder in den Betrieben der Ausführer oder in den Betrieben ihrer Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft, die für die OEM-Verkäufe zuständig waren. Bei den Verkäufen unter dem Firmennamen der Ausführer, die fast ausschließlich über Tochtergesellschaften mit Sitz in den meisten Mitgliedstaaten der Gemeinschaft abgewickelt wurden, wurde nur die Überprüfung einer repräsentativen Stichprobe unter Berücksichtigung der größten Mitgliedstaaten für notwendig erachtet. Bei der endgültigen Dumpingberechnung wurde daher ein gewogener Berichtigungsfaktor angewandt, um das ursprüngliche Verhältnis zwischen den Verkäufen unter Firmennamen der Ausführer und den OEM-Verkäufen wiederherzustellen.

(64) Wurden die Modelle in verschiedenen Ausführungen verkauft, so wurden mit den Ausführern Standardausführungen vereinbart, bei denen es sich normalerweise um die einfachste Ausführung des betreffenden Modells handelte. Diese Standardausführung wurde sodann mit den Inlandsmodellen verglichen, wobei der Normalwert für die vergleichbaren Inlandsmodelle angemessen berichtigt wurde, sofern dies erforderlich und möglich war.

*Status der Einführer*

(65) Die Untersuchung ergab, daß es sich bei drei angeblich nicht mit den Ausführern geschäftlich verbundenen Einführern in Wirklichkeit um verbundene Unternehmen handelte.

Dabei ging es zum einen um ein Importunternehmen, an dem ein japanischer Ausführer im September 1991 eine größere Minderheitsbeteiligung erworben hatte. Diese Minderheitsbeteiligung gab dem Ausführer die Möglichkeit, einen beträchtlichen Einfluß auf den Einführer ausüben, denn der Erwerb der Kapitalbeteiligung ging mit einem Umstrukturierungsprogramm zur Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen einher. Ein Kontrollbesuch in dem Betrieb des Einführers bestätigte, daß diese Zusammenarbeit während des verbleibenden Untersuchungszeitraums der Überprüfung mit einer normalen Geschäftsbeziehung zwischen unabhängigen Unternehmen nicht vereinbar war. Ein besonders wichtiger Aspekt dieser Zusammenarbeit bezog sich auf die Preispolitik bei den NPK-Verkäufen des Ausführers an den Einführer, die mindestens in einem Fall unterschiedlich war, je nachdem, ob für die NPK Antidumpingzölle galten oder nicht, und dadurch den Verdacht aufkommen ließ, daß der Antidumpingzoll von dem Ausführer getragen wurde. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die Kriterien nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 insoweit erfüllt waren, als sowohl eine geschäftliche Verbindung als auch eine Ausgleichsvereinbarung bestanden, so daß die zwischen dem Ausführer und dem Einführer gezahlten oder zu zahlenden Preise nicht als zuverlässig angesehen werden konnten. Dieser Einführer und seine Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft wurden daher gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) als geschäftlich verbundene Einführer behandelt.

(66) Aufgrund desselben Sachverhalts und der damit einhergehenden Einstufung als verbundener Einführer konnte dieses Importunternehmen auch nicht als OEM-Einführer angesehen werden. Ein wesentliches Merkmal von Verkäufen an OEM-Einführer ist, daß den Ausführern bei solchen Verkäufen erheblich weniger Kosten entstehen, da Marketing, Vertrieb und Wartung ausschließlich von dem OEM-Einführer unter dessen eigenem Firmennamen und für dessen eigene Rechnung vorgenommen werden. Der Ausführer kann daher niedrigere Preise in Rechnung stellen, so daß geltend gemacht werden kann, daß echte OEM-Exporte auf einer anderen Handelsstufe erfolgen als Verkäufe unter dem Firmennamen des Ausführers und im Interesse eines fairen Vergleichs mit Inlandsverkäufen auf einer ähnlichen Handelsstufe zu vergleichen sind. Es trifft zu, daß der Einführer tatsächlich die von dem betreffenden Ausführer importierten NPK unter seinem eigenen Firmennamen in der Gemeinschaft verkaufte. Dies allein reicht jedoch nicht aus, um ihn als OEM-Einführer einzustufen. Andernfalls könnten die Ausführer ihre Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft sehr leicht zu OEM-Einführern machen, indem sie sie die Waren ganz einfach unter einem anderen Firmennamen verkaufen ließen, wie dies im Laufe dieser Überprüfung bei einigen Ausführern festgestellt wurde. Damit Exportverkäufe als OEM-Verkäufe eingestuft werden können, müssen die Angaben über die Verkaufspreise zwischen dem Ausführer und dem Einführer und die von beiden getragenen Kosten zuverlässig sein. Dieses Kriterium ist der definitionem zwischen geschäftlich verbundenen Parteien im Sinne von Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) nicht erfüllt.

Der betroffene Einführer und der betroffene Ausführer erhoben Einwände gegen diese Schlußfolgerungen. Sie machten geltend, daß zumindest die Lieferungen, die von dem Erwerb der Kapitalbeteiligung durch den Ausführer bestellt wurden, als Geschäfte zwischen unabhängigen Parteien behandelt werden sollten. Ab dem Zeitpunkt des Erwerbs der Kapitalbeteiligung änderte sich jedoch, wie oben beschrieben, die gesamte Geschäftsbeziehung zwischen dem Ausführer und dem Einführer so stark, daß die tatsächlich gezahlten Preise für alle späteren Einfuhren unzuverlässig wurden, unabhängig davon, ob die Waren vor oder nach dem Erwerb der Kapitalbeteiligung bestellt wurden. Dasselbe gilt für die Kosten. Die Tatsache, daß die Kommission diese Kosten überprüfte und sie mit einigen Berichtigungen zur Errechnung des Ausfuhrpreises heranzog, bedeutet nicht zwangsläufig, daß diese Kosten als vollkommen zuverlässige Kosten angesehen wurden.

(67) Die gleichen Erwägungen gelten in noch stärkerem Maße für einen zweiten Einführer. Während des Untersuchungszeitraums der Überprüfung befand sich das Kapital dieses Einführers mehrheitlich in den Händen eines japanischen Ausführers. Aufgrund der Mehrheitsbeteiligung dieses Ausführers wurden die zwischen dem Ausführer und dem Einführer angewandten Preise und die von beiden getragenen Kosten als unzuverlässig angesehen. Zwar verkaufte der Einführer die von dem betreffenden Ausführer importierten NPK unter seinem Firmennamen in der Gemeinschaft, doch hat der betreffende Ausführer in Wirklichkeit das Eigentum an diesem Firmennamen und kontrolliert ihn. Der fragliche Einführer konnte daher nicht als OEM-Einführer behandelt werden.

(68) Im September 1991 erwarb die europäische Hauptniederlassung eines japanischen Ausführers eine größere Minderheitsbeteiligung an einem dritten Importunternehmen, dessen Name im Einklang mit dem Firmennamen des betreffenden Ausführers geändert wurde. Wie im Falle des ersten Einführers war diese Kapitalbeteiligung so stark, daß es nach Ansicht der Kommission wahrscheinlich war, daß der Ausführer eine Verfügungs- oder Weisungsgewalt über den Einführer besaß. Bei dem Kontrollbesuch in diesem Importunternehmen wurde ferner festgestellt, daß der Einführer Werbematerial von dem Ausführer erhielt. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß auch in diesem Fall eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung im Sinne von Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 bestand, so daß die Verkaufspreise und die Kostenverteilungen zwischen diesem Einführer und dem betreffenden Ausführer als unzuverlässig angesehen wurden.

*Bekannte Tatsachen*

(69) Ein geplanter Besuch bei einer europäischen Tochtergesellschaft eines japanischen Ausführers konnte nicht durchgeführt werden, da das Unternehmen die erforderlichen Informationen über seine Kostenstruktur nicht rechtzeitig vorlegte. Daher konnte die Kommission nicht ermitteln, welche Kosten diesem Unternehmen im Zusammenhang mit den Verkäufen der anderen überprüften Tochtergesellschaften derselben Gruppe an die ersten unabhängigen Käufer entstanden. Aus den wenigen der Kommission zur Verfügung stehenden Informationen war jedoch zu entnehmen, daß das Unternehmen eindeutig Funktionen wahrnahm, die diesen anderen Tochtergesellschaften zugute kamen, so z. B. Sammlung und Verbreitung von Marketinginformationen, Unterstützung beim Marketing, Standardisierung der Buchführungsgrundsätze, Gewährung von Rechtsbeistand, europaweite Werbung, Dienstleistungen im Finanzbereich, Hilfe bei der Produktentwicklung und bei der Anpassung der Produkte an den Markt. In Ermangelung besserer, überprüfter Informationen mußten gemäß Artikel 7 Absatz 7 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 die verfügbaren Informationen, d. h. in diesem Fall die in den überprüften Büchern des Unternehmens ausgewiesenen VVG-Kosten, herangezogen werden, um die bei den obengenannten — und möglicherweise noch anderen — Dienstleistungen entstandenen Kosten zu ermitteln.

*Ausfuhrpreis für die geschäftlich verbundene Einführer*

(70) Die Ausfuhrpreise für die geschäftlich verbundenen Einführer wurden anhand der Verkaufspreise berechnet, die den ersten unabhängigen Käufern in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt wurden (abzüglich aller unmittelbar mit den Verkäufen in Zusammenhang stehenden Rabatte und Nachlässe einschließlich der kostenlos gelieferten Artikel), wobei alle zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandene Kosten sowie eine angemessene Gewinnspanne von 5 % abgezogen wurden. Die Zugrundelegung der bei den unabhängigen Einführern ermittelten Gewinnspanne war aus zwei Gründen nicht angemessen. Zum einen beantworteten nur wenige unabhängige Einführer den Fragebogen. Bei einem von ihnen wurde die Gewinnspanne überprüft, doch wurde dabei nur ein kleiner Prozentsatz der Gesamtimporte aus Japan erfaßt. Zum anderen wurde festgestellt, daß die Gewinnspannen der unabhängigen Einführer entsprechend dem weiter unten beschriebenen allgemeinen Preisverfall bei NPK in der Gemeinschaft unnatürlich niedrig waren, da diese Einführer mit den gedumpten japanischen Importen konkurrieren mußten, die in der Gemeinschaft unter japanischem Firmennamen über geschäftlich verbundene Tochtergesellschaften verkauft wurden. In Ermangelung zuverlässiger Gewinnangaben für die unabhängigen Einführer hielt die Kommission im Einklang mit ihrem Vorgehen in anderen Verfahren einschließlich der Ausgangsuntersuchung eine Gewinnspanne von 5 % für einen angemessenen Mindestprozentsatz im normalen Handelsverkehr. Auf Antrag der Ausführer wurde ungeachtet der Zahl der Tochtergesellschaften, die tatsächlich an der Verkaufskette beteiligt waren, stets eine einheitliche Gewinnspanne von 5 % zugrunde gelegt.

(71) Die NPK, die für Vorführzwecke billiger an die Händler verkauft wurden, wurden in die Dumpingberechnung einbezogen, da Vorführkosten normalerweise vom Händler selbst zu tragen sind. Die Abschreibungen der Lagerbeständen aufgrund fehlender, gestohlener, defekter oder veralteter, zur Vernichtung bestimmter Geräte wurden als zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandene Kosten angesehen. Wurden alte Lagerbestände nicht abgeschrieben, sondern verkauft, so wurden diese Transaktionen in die Dumpingberechnung einbezogen.

*Ausfuhrpreis für unabhängige Einführer*

(72) Die Ausfuhrpreise für die unabhängigen Einführer, bei denen es sich in der Regel um OEM-Abnehmer handelte, wurden auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten Preise abzüglich aller direkt mit den einschlägigen Geschäften zusammenhängenden Rabatte und Nachlässe (einschließlich kostenlos gelieferter Artikel) errechnet. Dabei wurde eine Ausgleichszahlung an die OEM-Abnehmer für ungünstige Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit dem Verkauf von NPK als Nachlaß angesehen. Wenn die Tochtergesellschaften der Ausführer in der Gemeinschaft im Zusammenhang mit diesen Verkäufen Kosten trugen, indem sie bestimmte, normalerweise vom Einführer ausgeübte Tätigkeiten übernahmen (z. B. Lieferung von Werbematerial) oder indem sie eine ähnliche Rolle

spielten wie Refakturierungsagenten, wurden gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 die einschlägigen Kosten sowie eine angemessene Gewinnspanne abgezogen. Wie im Falle aller Verkäufe über geschäftlich verbundene Einführer wurde dabei gemäß der Methode, der zufolge ungeachtet der Zahl der beteiligten Tochtergesellschaften stets die gleiche Gewinnspanne zugrunde zu legen ist, eine einheitliche Gewinnspanne von 5 % angewandt. Ein Ausführer machte geltend, daß dieser Prozentsatz im Falle der Verkäufe an OEM-Einführer relativ hoch sei; genau dieser Einführer hatte jedoch in der Ausgangsuntersuchung darauf bestanden, daß ungeachtet der Zahl der an dem Vertriebskanal beteiligten Tochtergesellschaften ein und dieselbe Gewinnspanne zugrunde gelegt werden sollte. Der Abzug von 5 % für eine angemessene Gewinnspanne erschien sowohl im Hinblick auf die Verkäufe gering, an denen in den Mitgliedstaaten zwei und zuweilen sogar drei geschäftlich verbundene Tochtergesellschaften beteiligt waren, als auch im Hinblick auf die Verkäufe an die Endabnehmer, die eine integrierte Vertriebskette erforderten; daher wurde das Vorgehen für angemessen gehalten.

### 4. Vergleich

(73) Die Ausfuhrpreise und der Normalwert wurden auf derselben Handelsstufe verglichen. Die OEM-Exportverkäufe wurden mit dem gewogenen durchschnittlichen Normalwert der OEM-Inlandsverkäufe verglichen. Die Preise der Exportverkäufe unter eigenem Firmennamen, die fast in allen Fällen rechnerisch ermittelt werden mußten, wurden mit dem gewogenen durchschnittlichen Normalwert aller inländischen Vertriebskanäle für Verkäufe unter eigenem Firmennamen verglichen, da diese Vertriebskanäle nicht konsequent voneinander abgegrenzt werden konnten und daher keine ausreichenden Beweise dafür vorlagen, daß sich ein bestimmter Vertriebskanal besser für den Vergleich mit den Exportverkäufen eignete als ein anderer.

(74) Bei Vorlage ausreichender Beweise wurden angemessene Berichtigungen für Unterschiede in den materiellen Eigenschaften und den Verkaufskosten vorgenommen. Für Unterschiede in den Einfuhrabgaben und den indirekten Steuern wurden keine Berichtigungen beantragt. Was die Gehälter des Verkaufspersonals anbetrifft, so wurden nur die Gehälter des Personals abgezogen, das ausschließlich mit unmittelbaren NPK-Verkaufstätigkeiten befaßt war; nicht berücksichtigt wurden dagegen die Gehälter des Personals, das teilweise oder ausschließlich Managementfunktionen ausübte oder mit Kundendienst oder verkaufsunterstützenden Tätigkeiten befaßt war. Dieses Vorgehen stützte sich auf Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c) Ziffer v) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88, wonach eine Berichtigung nur für das Personal eingeräumt werden kann, das ausschließlich mit unmittelbaren Verkaufstätigkeiten befaßt ist. Verkaufte das NPK-Verkaufspersonal noch andere Produkte oder Dienstleistungen, so wurde der betreffende Umsatz bei der Berechnung des prozentualen Abzugs für NPK einbezogen.

Die gesamten Berichtigungen für den Normalwert wurden als absoluter Betrag je Modell und verkauftem Gerät ausgedrückt. Dieser absolute Betrag, der die Höhe der tatsächlich getragenen berichtigungsfähigen Kosten je Gerät angab, wurde dann vom Normalwert des betreffenden Modells abgezogen.

### 5. Dumpingspannen

(75) Die Dumpingspannen wurden als Verhältnis zwischen dem gesamten absoluten Dumpingbetrag bei den überprüften Importverkäufen und dem beim Zoll angemeldeten cif-Gesamtwert aller gedumpten oder nicht gedumpten überprüften Einfuhren ausgedrückt. Die Dumpingspannen für die Verkäufe unter eigenem Firmennamen (sie wurden nur teilweise überprüft) und für die OEM-Verkäufe (sie wurden alle überprüft) wurden gewogen, um das tatsächliche Verhältnis zwischen diesen beiden Kategorien von Exportverkäufen auf der Ebene des cif-Wertes zu berücksichtigen. Dabei wurde das bei den überprüften Verkäufen unter eigenem Firmennamen festgestellte Dumping für alle Verkäufe unter eigenem Firmennamen als repräsentativ angesehen.

(76) Im Falle der geschäftlich verbundenen Einführer wurde der geltende Antidumpingzoll gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 als ein zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandener Kostenfaktor abgezogen. Für NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 Kopien pro Minute galt kein Antidumpingzoll, so daß auch kein Antidumpingzoll abgezogen wurde. Auf dieser Grundlage ergaben sich Dumpingspannen zwischen 21,5 % und 83,9 %. Bei allen betroffenen Ausführern waren die Dumpingspannen deutlich höher als der für sie jeweils geltende ursprüngliche Antidumpingzoll. Die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne belief sich auf 41,0 %.

(77) Die Auswirkungen dieses starken Dumpings auf den Gemeinschaftsmarkt wurden durch den geltenden Antidumpingzoll bei weitem nicht vollständig ausgeglichen. Wenn zwecks Prüfung der Wirksamkeit des ursprünglichen Antidumpingzolls dieser Zoll im Falle der geschäftlich verbundenen Einführer nicht als Kostenfaktor abgezogen und im Falle der unabhängigen Einführer zum Ausfuhrpreis hinzugerechnet wurde, schlug sich das Dumping im gewogenen Durchschnitt nach wie vor in Höhe von 28,8 % auf dem Gemeinschaftsmarkt nieder, wobei die Prozentsätze für die einzelnen Ausführer zwischen 13,5 % und 74,4 % schwankten.

(78) Die Untersuchung ergab somit, daß der geltende Antidumpingzoll die Ausführer nicht dazu veranlaßte, ihre Preispolitik so stark zu ändern, daß das Dumping beseitigt wurde; genauso wenig hat er die Auswirkungen des Dumpings auf den Gemeinschaftsmarkt ausgeglichen. In Anbetracht der Höhe der bei der Überprüfung festgestellten Dumpingspannen wird die Auffassung vertreten, daß im Falle des Auslaufens des geltenden Antidumpingzolls wahrscheinlich weiterhin die gleichen oder sogar noch höhere Dumpingspannen zu beobachten wären. Die Aufhebung des Antidumpingzolls könnte, wenn überhaupt, nur zu einer weiteren Erhöhung der Dumpingspanne führen, da die Kostenverringerung für die Ausführer, die ihre Waren über geschäftlich verbundene Einführer in der Gemeinschaft verkaufen, zu einem weiteren Preisrückgang führen könnte.

## G. ERNEUTES AUFTRETEN EINER SCHÄDIGUNG

### 1. Auswirkungen der gedumpten Einfuhren aus Japan

(79) Trotz des geltenden Antidumpingzolls unterboten die japanischen Ausführer, die hauptsächlich über geschäftlich verbundene Einführer verkauften, mit ihren NPK aus Japan die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der EG im Untersuchungszeitraum der Überprüfung im gewogenen Durchschnitt um 26 %, wobei auf die Exporte, auch wenn sie stark rückläufig waren, noch immer 26 % der in der Gemeinschaft aufgestellten Geräte entfielen. Da es sich bei NPK um ein ausgereiftes Produkt handelt, bei dem nur relativ wenige technische Unterschiede zwischen den Herstellern zu beobachten sind und somit die Preise bei der Kaufentscheidung des Kunden ein entscheidende Rolle spielen, mußten diese umfangreichen Billigeinfuhren zwangsläufig beträchtliche negative Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft haben; diese Auswirkungen zeigten sich in einer unzureichenden Rentabilität sowie einem Rückgang des Marktanteils und des Produktionsvolumens im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.

(80) Jegliche Verringerung der Schädigung, die sich möglicherweise aus dem schrittweisen Rückgang des Marktanteils der japanischen NPK in der Gemeinschaft ergeben hat, wurde dadurch zunichte gemacht, daß diese Importe, was die Modelle anbetrifft, besonders schädlich geworden sind. In der Ausgangsuntersuchung wurden in erster Linie kleine NPK aus Japan eingeführt. Dadurch erreichten die japanischen Ausführer zwar einen großen Marktanteil gemessen in Stückzahlen, doch verursachten sie nur eine begrenzte Schädigung, da sich Océ und Rank Xerox traditionell auf größere NPK konzentriert hatten und bei diesen größeren Modellen nach wie vor technisch eine führende Stellung sowie eine starke Marktposition einnahmen und angemessene Gewinne erzielten. Seitdem haben jedoch fast alle japanischen Ausführer einen Großteil ihrer Produktion von kleinen NPK (insbesondere ausgereifte, relativ einfache Modelle) in die Gemeinschaft oder in andere Drittstaaten verlagert und sich beim Export in die Gemeinschaft auf leistungsstärkere Modelle der Leistungsklassen 4, 5 und 6 konzentriert, die sie inzwischen in Japan herstellen. Da die gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne in den Leistungsklassen 4 und 5 zweimal so hoch war wie in den Leistungsklassen 1 bis 3 (38 % verglichen mit 19 %), führten die Einfuhren aus Japan in diesen Leistungsklassen zu einem sehr starken Rückgang der Preise, der Rentabilität und des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. In der Leistungsklasse 4 (NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von 45 bis 69 Kopien je Minute) fiel beispielsweise der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft um nicht weniger als 22,3 % von 64,4 % im Jahre 1988 auf 42,1 % im Untersuchungszeitraum der Überprüfung. Die meisten NPK der Leistungsklasse 4 und alle NPK der Leistungsklasse 5, die im Untersuchungszeitraum der Überprüfung mit den Geräten der Leistungsklasse 4 des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft konkurrierten, wurden in Japan hergestellt.

(81) Da die japanischen Ausführer bereits trotz des geltenden Antidumpingzolls ein aggressives Preisverhalten zeigten, wird die Auffassung vertreten, daß sich die Preisunterbietung und der Preisverfall infolge der gedumpten Einfuhren aus Japan bei einem Auslaufen der Zölle nur verstärken würden, denn es ist davon auszugehen, daß die japanischen Ausführer die damit einhergehenden Kostensenkungen für ihre geschäftlich verbundenen Einführer zumindest teilweise nutzen würden, um die Wiederverkaufspreise in der Gemeinschaft noch stärker zu senken. Dies erscheint umso wahrscheinlicher, als bereits die Einführung niedrigerer Preise durch einen einzigen größeren Anbieter auf dem preisempfindlichen NPK-Markt die anderen Anbieter stark unter Druck setzen und zu einer Anpassung ihrer Preise veranlassen würde, was zu einem noch ruinöseren Preiskampf als bisher führen würde. Ein weiterer Preisrückgang hätte ernsthafte Folgen für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, da NPK für alle Hersteller den Kernbereich ihrer Geschäftstätigkeit darstellen, der die notwendigen Gewinne zur Finanzierung der Investitionen abwerfen sollte, die mittelfristig zur Wahrung der Lebensfähigkeit erforderlich sind. Jedes der betroffenen Unternehmen könnte sich veranlaßt sehen, seine Produktion einzustellen und ein reines OEM-Unternehmen zu werden, das Einkünfte ausschließlich aus Kundendienst und Lieferungen erzielt; dazu waren andere Gemeinschaftshersteller in den letzten Jahren bereits gezwungen. Sie könnten auch einen Teil der

Palette ihrer selbstgefertigten Modelle durch OEM-Käufe ersetzen. Die Entwicklung der letzten Jahre hat gezeigt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Teile seiner Eigenproduktion insbesondere in den niedrigeren Leistungsklassen aufgeben mußte, wenn die Verluste zu hoch wurden. Das aggressive Preisverhalten der japanischen Ausführer in den höheren Leistungsklassen stellt jetzt auch eine Gefahr für diesen höheren Leistungsbereich dar.

(82) Zum Volumen der Einfuhren ist anzumerken, daß sich im Untersuchungszeitraum der Überprüfung die wirtschaftliche Lage in Japan verschlechterte, die Nachfrage stagnierte und die Lagerbestände um 65 % auf 300 000 Stück anstiegen und somit höher waren als das jährliche Volumen der Exporte in die Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum. Auch die Kapazitätsauslastung war rückläufig. Das Auslaufen der Maßnahmen würde einen starken Anreiz bieten, zur Verbesserung der Kapazitätsauslastung in Japan die Exporte aus Japan in die Gemeinschaft unter Anwendung von Preisen zu steigern, die höchsten die variablen Produktionskosten decken würden ; dabei wäre die Schließung der japanischen NPK-Betriebe in der Gemeinschaft durchaus nicht ausgeschlossen. Bei einem Auslaufen der Zölle könnte der bestehende Trend zu einer Verringerung der Einfuhren aus Japan gestoppt werden oder sich sogar umkehren. Dies wäre umso wahrscheinlicher, wenn der Yen in den kommenden Jahren gegenüber den europäischen Währungen abgewertet werden sollte. Angesichts des immer wieder schwankenden Wertes der Währungen kann eine solche Entwicklung nicht ausgeschlossen werden.

### 2. Sonstige angebliche Schadensfaktoren

(83) Die Kommission prüfte, ob ein Nachfragerückgang bei NPK in der Gemeinschaft für die schlechte Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verantwortlich gewesen sein könnte. Dies wurde nicht festgestellt. Zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum der Überprüfung erhöhte sich die Nachfrage nach NPK in der Gemeinschaft vielmehr um 24 %. Dennoch verringerte sich der Absatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft im selben Zeitraum um 1 %, so daß dessen Marktanteil von 15,4 % auf 12,4 % sank.

(84) Auch die Behauptung einiger Ausführer, daß die wirtschaftliche Rezession in der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum der Überprüfung der Grund für die schlechte Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sei, wurde für ungerechtfertigt gehalten. Die Rezession in der Gemeinschaft begann außer im Vereinigten Königreich in der zweiten Hälfte des Jahres 1992, also nach dem Ende des Untersuchungszeitraums. Während sich der NPK-Gesamtverbrauch nach dem Ende des Untersuchungszeitraums um rund 10 % verringerte, hatte er sich zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum stark erhöht und war im Untersuchungszeitraum selbst konstant geblieben. Auch wenn sich die Nachfrage in gewissem Maße auf NPK aus zweiter Hand verlagert haben sollte, so hatte dies keine negativen Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, da letzterer auf dem Secondhandmarkt stark präsent ist (wie im übrigen auch die Händler der japanischen Hersteller). Außerdem ist darauf hinzuweisen, daß die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft bei seinen Produkten und Dienstleistungen außerhalb des NPK-Bereichs von einem Index 100 im Jahre 1988 auf einen Index 76 im Untersuchungszeitraum der Überprüfung zurückging, während sich seine Rentabilität beim Verkauf von NPK-Hardware sehr viel stärker verringerte, nämlich von einem Index 100 im Jahre 1988 auf einen Index 24 im Untersuchungszeitraum der Überprüfung. Dies deutet darauf hin, daß neben der gesamtwirtschaftlichen Lage noch andere Faktoren erheblichen Druck auf die NPK-Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ausübten. Einige Ausführer machten geltend, daß die verhältnismäßig bessere Gesamtrentabilität darauf zurückgeführt werden könne, daß die Abnehmer den Ersatz ihrer alten NPK durch neue Geräte verschoben und mehr für den Erhalt ihrer alten NPK ausgaben. Der oben beschriebene Anstieg der NPK-Verkäufe in der Gemeinschaft um 24 % zwischen 1988 und dem Untersuchungszeitraum widerlegt jedoch das Argument, daß die Abnehmer den Kauf neuer Geräte verschoben hätten.

(85) Einige Ausführer machten geltend, daß die von japanischen Unternehmen in der Gemeinschaft und in Drittländern hergestellten NPK ebenfalls zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen hätten und daß die Kommission quantifizieren solle, welcher Anteil der Schädigung auf die einzelnen Geräte zurückzuführen sei. Hier ist darauf hinzuweisen, daß keine der beiden anderen Bezugsquellen in der Gemeinschaft Gegenstand dieser Überprüfung war, so daß es der Kommission nur begrenzt möglich war, sachdienliche Informationen zu erhalten. Außerdem machte keiner der japanischen Ausführer Angaben darüber, in welchem Maße ihre in anderen Drittstaaten als Japan bzw. in der Gemeinschaft hergestellten NPK angeblich zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen. Dennoch wurde es für angemessen gehalten, davon auszugehen, daß die Preise der NPK, die japanische Unternehmen in der Gemeinschaft herstellen bzw. in anderen Drittstaaten als Japan produzieren und von dort einführen, nicht erheblich von den Preisen der aus Japan eingeführten NPK abweichen dürften, da nennenswerte Preisunterschiede zwischen ähnlichen NPK desselben Unternehmens in der Gemeinschaft wahrscheinlich nicht aufrechterhalten werden könnten. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die von den japanischen Unternehmen verkauften NPK, die aus anderen Quellen als Japan stammten, ebenfalls zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen

haben dürften. Außerdem wurde festgestellt, daß die relative Bedeutung der NPK aus diesen anderen Quellen auf dem Gemeinschaftsmarkt immer größer wurde, wobei diese Geräte im Untersuchungszeitraum der Überprüfung einen Marktanteil von 61,8 % erreichten (12,8 % Einfuhren aus anderen Drittländern als Japan und schätzungsweise 49 % NPK, die von japanischen Unternehmen in der Gemeinschaft hergestellt wurden.)

Dennoch wird die Auffassung vertreten, daß die Einfuhren aus Japan mit ihrem Marktanteil von 26 % und der Preisunterbietungsspanne von 26 % für sich genommen eine wesentliche Ursache für die schlechte wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft waren. Um seinen Marktanteil vor diesen umfangreichen unfairen Billigeinfuhren zu schützen, mußte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine eigenen Verkaufspreise auf ein Niveau senken, das zu erheblichen Rentabilitätseinbußen beim NPK-Verkauf führte. Das Argument, die NPK der japanischen Unternehmen aus anderen Quellen seien wahrscheinlich zu ähnlich niedrigen Preisen verkauft worden, ändert nichts daran, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auch ohne diese NPK gezwungen gewesen wäre, dem Preistrend der Einfuhren aus Japan zu folgen, da letztere so umfangreich waren. Diese Einfuhren reichten also für sich genommen aus, um einen Preisverfall und beträchtliche Rentabilitätseinbußen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zu verursachen. Wie oben dargelegt, waren diese Einfuhren auch die Hauptursache für den dramatischen Verlust an Marktanteilen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Leistungsklasse 4 und der alleinige Grund für die Absatzverluste des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Leistungsklasse 6, da alle NPK der Leistungsklassen 5 und 6 sowie die weitaus größte Zahl der Geräte der Leistungsklasse 4, die japanische Unternehmen im Untersuchungszeitraum der Überprüfung in der Gemeinschaft auf den Markt brachten, ihren Ursprung in Japan hatten. In den anderen Leistungsklassen dürften die Marktanteileinbußen und die Rentabilitätsverluste des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft neben den Einfuhren aus Japan auch auf die NPK aus den anderen Quellen zurückzuführen sein.

Die Bestimmung in Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88, der zufolge die Organe der Gemeinschaft eine durch andere Faktoren verursachte Schädigung nicht den gedumpten Einfuhren anlasten dürfen, wird eingehalten, wenn, wie oben beschrieben, nachgewiesen wird, daß die gedumpten Einfuhren für sich genommen eine unabhängige Ursache für die schlechte wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sind, selbst wenn andere Faktoren möglicherweise für diese Situation mitverantwortlich sind. Selbst wenn die Einfuhren aus anderen Drittländern und die Verkäufe der japanischen Produktionsbetriebe in der Gemeinschaft zu den Problemen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben sollten, ändert dies nichts an der Tatsache, daß die gedumpten Einfuhren aus Japan für sich genommen die schlechte wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht haben.

(86) Was das Argument anbetrifft, dem zufolge der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft durch die Einfuhr und den Verkauf japanischer NPK in der Gemeinschaft die Schädigung selbst verursacht habe, so wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Zahl der NPK, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft aus Japan einführte und in der Gemeinschaft verkaufte, im Untersuchungszeitraum der Überprüfung sehr viel niedriger war als in der Ausgangsuntersuchung. Auf die fraglichen NPK entfielen im Untersuchungszeitraum der Überprüfung weniger als 1% der NPK-Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Etwaige negative Auswirkungen dieser Einfuhren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft können daher unberücksichtigt gelassen werden.

Abgesehen davon, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nur sehr wenige NPK aus Japan importierte, ist es heute selbst bei den japanischen Herstellern eine übliche und normale Geschäftspraxis, einen Teil der Produktpalette von anderen Herstellern zu kaufen. Der Verkauf von gedumpten NPK aus Japan in der Gemeinschaft, wie dies Océ (nicht aber die beiden anderen Gemeinschaftshersteller) getan hat, kann als legitimer Akt der Selbstverteidigung angesehen werden, um seine Geräte in der Gemeinschaft im Wettbewerb mit den anderen gedumpten NPK aus Japan verkaufen zu können. Hätte sich Océ anders verhalten, hätte das Unternehmen aller Wahrscheinlichkeit nach bei seiner NPK-Eigenproduktion eine noch größere Schädigung erlitten, da es unter diesen Umständen Kunden verloren hätte, die ein NPK-Sortiment von Kleinkopierern bis hin zu Großgeräten benötigen.

### 3. Schlußfolgerung

(87) Die vorstehenden Erwägungen und insbesondere die Feststellung, daß trotz des geltenden Antidumpingzolls stark gedumpte Einfuhren aus Japan in großen Mengen zu Billigpreisen auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauft wurden und äußerst nachteilige Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hatten, führen zu dem Schluß, daß es bei einem Auslaufen des geltenden Antidumpingzolls wiederum zu einer bedeutenden Schädigung durch die gedumpten Einfuhren aus Japan kommen würde.

## H. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

### 1. Allgemeines

(88) Antidumpingmaßnahmen zielen generell darauf ab, die handelsverzerrenden Auswirkungen von Dumpingpraktiken zu beseitigen und so auf dem Gemeinschaftsmarkt einen effizienten Wettbewerb wiederherzustellen, der als allgemeines politisches Ziel — auch im Hinblick auf die Lage der Hersteller und der Verbraucher in der Gemeinschaft — grundsätzlich im Interesse der Gemeinschaft liegt.

### 2. Feststellungen im Rahmen der Ausgangsuntersuchung

(89) Was die gedumpten NPK-Einfuhren aus Japan anbetrifft, so wurden die Interessen der Hersteller, der Verbraucher und der unabhängigen Einführer wie Agfa Gevaert (in erster Linie OEM-Unternehmen) bereits eingehend in der Ausgangsuntersuchung geprüft. Damals wurde der Schluß gezogen, daß das Interesse der Gemeinschaft an der Aufrechterhaltung einer lebensfähigen NPK-Produktion in der Gemeinschaft, die unter fairen Bedingungen mit den Einfuhren aus Japan konkurrieren kann, schwerer wog als die kurzfristigen Vorteile der Verbraucher aufgrund der unfairen Billigpreise (die ja zeitlich begrenzt sind) und die Interessen der OEM-Einführer, die davon profitierten, daß sie gedumpte Einfuhren aus Japan unter ihrem eigenen Firmennamen zu Lasten des Absatzes der NPK-Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verkauften. Im Hinblick auf die OEM-Einführer wurde insbesondere die Auffassung vertreten, daß bei ansonsten gleicher Lage das Interesse der Gemeinschaft an einem Wirtschaftszweig, der NPK sowohl herstellt als auch vertreibt, größer war als an europäischen Unternehmen, die in erster Linie in Japan hergestellte NPK unter ihrem eigenen Firmennamen vertreiben.

### 3. Feststellungen im Rahmen der Überprüfung

*Interesse der Gemeinschaft an der NPK-Produktion*

(90) Das Interesse der Gemeinschaft an der Aufrechterhaltung einer lebensfähigen NPK-Industrie in der Gemeinschaft ist seit der Ausgangsuntersuchung, wenn überhaupt, nur noch größer geworden. In der Gemeinschaft sind schätzungsweise fast 23 000 Arbeitnehmer vollzeit mit der Herstellung, dem Vertrieb, der Wartung und dem Verkauf der selbstgefertigten NPK des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beschäftigt, von denen 12 000 in der Produktion arbeiten (einschließlich der Vollzeitbeschäftigten in den Unternehmen der Gemeinschaft, die für die NPK-Gemeinschaftshersteller Teile und Baugruppen liefern). Die NPK-Herstellung ist zwar inzwischen ausgereift, doch handelt es sich nach wie vor um einen äußerst komplexen und komplizierten Prozeß, der Know-how in den Bereichen Chemie, Optik, Elektronik, Mechanik und Software erfordert. Zudem sind die heutigen NPK ein wichtiger technologischer Ausgangspunkt nicht nur für die Produktion von Digitalkopierern, Druckern und Faxgeräten, sondern auch für eine ganz neue Generation von vernetzten multifunktionalen Bürogeräten, die in den nächsten Jahren auf den Markt gebracht werden sollen.

(91) Nach der Einführung der Antidumpingmaßnahmen im Jahre 1986 gründeten fast alle japanischen Hersteller NPK-Produktionsbetriebe in der Gemeinschaft oder bauten ihre bestehenden Betriebe aus. Dadurch erhöhte sich die japanische NPK-Produktion in der Gemeinschaft von weniger als 50 000 Stück im Jahre 1984 auf 643 719 Stück im Untersuchungszeitraum der Überprüfung. Auch wenn die Antidumpingzölle möglicherweise nicht der einzige Grund für diesen starken Ausbau der japanischen Produktion der Gemeinschaft sind, so kann kaum daran gezweifelt werden, daß sie diese Entwicklung entscheidend beeinflußten. Gleichzeitig entstand in der Gemeinschaft eine starke Zulieferindustrie, deren Beschäftigtenzahl aller Wahrscheinlichkeit nach größer ist als die der japanischen Betriebe in der Gemeinschaft selbst und auch als die Zahl der 6 000 Vollzeitbeschäftigten, die in Zulieferbetrieben für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft arbeiten.

Wie bereits dargelegt, wäre das Auslaufen der Antidumpingzölle ein Anreiz für die japanischen Ausführer, ihre Produktion in der Gemeinschaft zu verringern und dadurch ihre umfangreiche Lagerbestände in Japan abzubauen und dort die Kapazitätsauslastung zu verbessern. Dies würde insbesondere für größere NPK zutreffen, die weltweit aus einer einzigen Quelle, nämlich Japan, geliefert werden könnten. Außerdem dürfte die Entscheidung, die Antidumpingzölle trotz des hohen Dumpings auslaufen zu lassen, von den japanischen Herstellern als Zeichen dafür gewertet werden, daß die Organe der Gemeinschaft kein Interesse mehr an der Aufrechterhaltung einer Fotokopierer-Industrie in der Gemeinschaft haben. Dadurch würde es für die japanischen Unternehmen wirtschaftlich gesehen umso verlockender, kleine und relativ einfache NPK in Drittländern mit niedrigen Lohnkosten herzustellen und nicht in der Gemeinschaft, wie dies die meisten japanischen Unternehmen derzeit tun. Dabei wird ein Punkt erreicht werden, an dem Kosten-Nutzen-Aspekte sogar schwerer wiegen werden als strategische Überlegungen, die auf die Aufrechterhaltung von Produktionsbetrieben auf den wichtigsten globalen Märkten abzielen, und zwar vor allem in Anbetracht der Tatsache, daß schon jetzt mindestens ein anderer japanischer Hersteller keinerlei Produktionsbetriebe in der Gemeinschaft besitzt und mit NPK aus einem Niedriglohnland auf dem Gemeinschaftsmarkt für starke Konkurrenz sorgt. Sollte sich dieser Trend durchsetzen, könnte dies

letztlich zu einer stark eingeschränkten japanischen NPK-Produktion in der Gemeinschaft führen. Sollten mehrere oder alle japanischen Produktionsbetriebe ihre Fertigung einstellen oder auf andere Waren umstellen, wäre dies an sich schon schlimm genug. Der größte Nachteil bestünde jedoch wahrscheinlich darin, daß unzählige KMU in der Gemeinschaft, die derzeit die japanischen Montagebetriebe mit Bauteilen beliefern, ihre Kunden verlieren würden. Gerade wegen dieser starken Abhängigkeit der japanischen Montagebetriebe von externen Zulieferern und den damit einhergehenden minimalen Kapitalinvestitionen in diese japanische Betriebe würden den Japanern bei einer Einstellung der Montage in der Gemeinschaft nur in begrenztem Maße Kosten entstehen.

*Interesse der Einführer*

(92) Einige Einführer behaupteten, daß sie durch die Antidumpingzölle geschädigt würden, da sie diese Kosten überhaupt nicht oder nur teilweise an die Verbraucher weitergeben könnten und dadurch Rentabilitätsverluste hinnehmen und Arbeitsplätze abbauen müßten. Es liegt auf der Hand, daß die Einführung von Antidumpingzöllen für die Einführer nicht vorteilhaft ist, die diese Antidumpingzölle zahlen müssen und daher weniger als zuvor die Möglichkeit haben, die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mit gedumpten Einfuhren zu unterbieten. Die Verbesserung der Verkaufschancen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Vergleich zu den Einführern gedumpter Waren ist jedoch gerade das Ziel von Antidumpingmaßnahmen. Außerdem wurde diese Behauptung von Einführern wie Agfa Gevaert vorgebracht, die in Japan gekaufte NPK unter ihrem eigenen Firmennamen in der Gemeinschaft verkaufen. Die Rentabilität solcher Unternehmen dürfte mindestens genauso stark unter der Tendenz ihrer japanischen NPK-Lieferanten gelitten haben, in der Gemeinschaft nach und nach die Verkäufe unter eigenem, japanischem Firmennamen zu Lasten der Verkäufe unter dem Firmennamen des Einführers zu steigern. Möglicherweise kam es im Bereich des Verkaufs und des Kundendienstes zu einer gewissen Arbeitsplatzverlagerung von diesen Importunternehmen hin zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft oder zu den japanischen Vertriebstochtergesellschaften in der Gemeinschaft, doch blieben diese Arbeitsplätze der Gemeinschaft erhalten. Diese Situation ist von dem echten Verlust von Arbeitsplätzen im Bereich der Produktion zu unterscheiden, der, wie oben dargelegt bei einem Auslaufen der Zölle droht.

Der Einführer Agfa Gevaert behauptete ferner, daß die Antidumpingmaßnahmen seine NPK-Direktinvestitionen in Japan gefährden würden. Eine Überprüfung ergab jedoch, daß es keinerlei solche Direktinvestitionen gab.

*Interessen der Verbraucher in der Gemeinschaft*

(93) Zwischen der Einführung der Antidumpingzölle im August 1986 und dem Ende des Untersuchungszeitraums wurden auf die NPK-Einfuhren aus Japan Antidumpingzölle in Höhe von schätzungsweise rund 500 Millionen ECU erhoben. In Anbetracht des anhaltenden Dumpings auf dem Gemeinschaftsmarkt und der Höhe der ermittelten Preisunterbietungsspannen ist jedoch davon auszugehen, daß ein Großteil dieses Betrags nicht an die Verbraucher in der Gemeinschaft weitergegeben wurde.

(94) Würde der Antidumpingzoll auslaufen, so würden die Abnehmer davon profitieren, sofern die japanischen Ausführer und die unabhängigen Einführer die Verringerung ihrer Kosten in der Gemeinschaft zu einer weiteren Senkung der Wiederverkaufspreise der NPK aus Japan nutzen würden. Würde der Zoll aufrechterhalten und würde dies nicht zu einer Veränderung der Preise führen, so würde die unter Randnummer 93 beschriebene Situation anhalten. Würde die Aufrechterhaltung des Zolls dagegen zu einer Preissteigerung für die Verbraucher in voller Höhe des Antidumpingzolls führen, so entstünden den Gemeinschaftsabnehmern unter der Voraussetzung, daß das derzeitige Einfuhrvolumen aufrechterhalten wird und sich der Preis für nicht aus Japan eingeführte NPK nicht ändert, schätzungsweise Kosten in Höhe von jährlich 42,5 Millionen ECU. Diese Zahl stützt sich auf einen gewogenen durchschnittlichen Antidumpingzoll von 16,3 % für die überprüften Ausführer multipliziert mit dem Zollwert aller 1994 aus Japan eingeführten NPK in Höhe von 260,8 Millionen ECU. Eine solche Preiserhöhung für NPK aus Japan wäre jedoch recht unwahrscheinlich, da der Zoll auf der gleichen Höhe festgesetzt werden würde wie früher. Selbst wenn es zu einer Preiserhöhung bei NPK aus Japan käme, würden diese Geräte wahrscheinlich ganz oder teilweise durch NPK aus anderen Quellen ersetzt werden, egal ob es sich dabei um Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft oder um Verkäufe von NPK handelt, die japanische Unternehmen in der Gemeinschaft oder in anderen Drittstaaten herstellen. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft würde die geschaffene Atempause wahrscheinlich teilweise dazu nutzen, sein Absatzvolumen zu steigern, nicht aber, um seine Preise so stark wie möglich anzuheben. Die japanischen Hersteller hätten ihrerseits keinen Grund, die Preisstrategie für ihre nicht aus Japan importierten NPK zu ändern, zumal sie miteinander im Wettbewerb stehen und weiterhin der Konkurrenz durch Billigeinfuhren aus anderen Drittstaaten als Japan ausgesetzt sind. Eine allgemeine Preiserhöhung bei sämtlichen in der Gemeinschaft verkauften NPK ist daher äußerst unwahrscheinlich. Auf einem wettbewerbsorientierten Markt für ein ausgereiftes Produkt wie z. B. Fotokopierer reichen schon ein einziger oder wenige große Anbieter aus, um einen allgemeinen Preisrückgang hervorzurufen ; dagegen bedarf es einer allgemeinen Kostensteigerung oder

der Beteiligung aller oder der meisten großen Anbieter, um das allgemeine Preisniveau anzuheben. Würde nur ein einziges Unternehmen seine Preise erhöhen, so müßte es seine Strategie schnell überdenken.

(95) Die Aufrechterhaltung einer Vielzahl von Bezugsquellen sowie eines umfassenden Wettbewerbs liegt langfristig im Interesse der Verbraucher. Zwei kleinere japanische Ausführer machten geltend, daß sie bei einer Beibehaltung der Antidumpingzölle auf die NPK-Einfuhren aus Japan zur Einstellung ihrer Produktion gezwungen sein könnten, was zu einer Verringerung des Wettbewerbs führen würde. Einer dieser Ausführer befand sich jedoch bereits mehrheitlich im Eigentum eines der größten japanischen Unternehmen, während der andere Ausführer den größten Teil seiner NPK aus einem Drittland in die Gemeinschaft exportierte. Die Organe der Gemeinschaft waren daher stärker über die Verringerung der Bezugsquellen und des Angebots besorgt, die sich aus der Produktionseinstellung eines oder mehrerer der noch verbleibenden Gemeinschaftshersteller ergeben könnte. Gemessen in Stückzahlen befanden sich bereits 85 % des Gemeinschaftsmarktes (und gemessen in Stückzahlen gewogen nach dem Kopiervolumen rund 70 %) in den Händen der neun untersuchten japanischen Ausführer, die die NPK entweder aus Japan oder aus Drittstaaten exportierten oder in der Gemeinschaft herstellten, obwohl diese japanischen Unternehmen, wie oben dargelegt, während des Untersuchungszeitraums der Überprüfung miteinander konkurrierten.

(96) Mehrere Ausführer und Einführer verwiesen auf den hohen Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Leistungsklasse 6 und beantragten, daß diese Leistungsklasse ganz oder teilweise von den Zöllen aufgenommen werden sollte. In Anbetracht der Tatsache, daß Rank Xerox, Océ und Kodak Geräte der Leistungsklasse 6 verkaufen und dabei miteinander konkurrieren und daß die Antidumpingzölle die japanischen Ausführer nicht am Export von NPK der Leistungsklassen 5 oder 6 in die Gemeinschaft (bzw. an ihrer Herstellung in der Gemeinschaft oder in Drittländern), sondern nur am Verkauf dieser Geräte zu unfairen Billigpreisen hindern werden, wurde jedoch die Auffassung vertreten, daß die angebliche Gefährdung des Wettbewerbs in der Leistungsklasse 6 nicht so schwer wog wie das Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft an Schutzmaßnahmen gegenüber den gedumpten Einfuhren. Dies gilt umso mehr, als die Geräte der Leistungsklasse 6 nicht als eigenständige Ware anzusehen sind, sondern nur als ein kleiner Teil einer Ware, nämlich NPK, bei denen die japanischen Unternehmen eine sehr starke Marktposition in der Gemeinschaft besitzen.

### 4. Schlußfolgerung

(97) Daher wurde unter Abwägung aller Aspekte die Auffassung vertreten, daß es im allgemeinen Interesse der Gemeinschaft liegt, die Antidumpingmaßnahmen betreffend NPK-Einfuhren aus Japan derzeit nicht auslaufen zu lassen.

## I. MASSNAHMEN

### 1. Allgemeines

(98) Im Rahmen dieser Überprüfung war gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 zu prüfen, ob das Auslaufen der geltenden Maßnahmen wiederum zu einer Schädigung oder einer drohenden Schädigung führen würde. Aufgrund der vorstehenden Analyse ist dies zu bejahen. Unter Berücksichtigung des Interesses der Gemeinschaft kam der Rat zu dem Schluß, daß die Antidumpingmaßnahmen aufrechterhalten werden sollten.

### 2. Betroffene Ware

(99) Bei der erstmaligen Einführung von Antidumpingmaßnahmen betreffend NPK aus Japan wurden Geräte mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 DIN-A4-Kopien pro Minute vom Geltungsbereich der Maßnahmen ausgenommen, da solche Kopierer zum damaligen Zeitpunkt nicht aus Japan eingeführt wurden. Danach wurden solche Geräte jedoch in starkem Maße zu gedumpten Preisen eingeführt und erwiesen sich für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als besonders schädlich. Daher wurde es für notwendig erachtet, solche NPK jetzt in den Geltungsbereich der Maßnahmen einzubeziehen.

Die neuen Maßnahmen werden sich daher auf die gesamte überprüfte Ware erstrecken, d. h. auf NPK von Personalkopierern bis hin zu Geräten der Leistungsklasse 6. Die Einbeziehung von Personalkopierern ist weiterhin gerechtfertigt, auch wenn diese Geräte nicht vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellt wurden, da sie mit NPK der Leistungsklasse 1 konkurrieren, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum produzierte. Was die NPK der Leistungsklasse 6 anbetrifft, so hat ein japanischer Ausführer bereits mit der Ausfuhr solcher Geräte in die Gemeinschaft begonnen, die im übrigen mit den NPK der Leistungsklasse 5 konkurrieren, in der die japanischen Ausführer eine dominierende Stellung innehaben. Bei einem Ausschluß der Personalkopierer oder der Geräte der Leistungsklasse 6 aus dem Geltungsbereich der Maßnahmen würden nicht nur die gedumpten Einfuhren in diesen Leistungsklassen den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft weiterhin schädigen, sondern es bestünde auch die große Gefahr, daß die Antidumpingmaßnahmen in den Leistungsklassen 1 und 5 umgangen würden, da es für die Ausführer einfach wäre, die NPK durch die Änderung der Kopiergeschwindigkeit oder sonstiger Leistungsmerkmale der angrenzenden Leistungsklasse zuzuordnen, ohne das Modell dafür grundlegend zu ändern.

Diese Feststellungen werden nicht durch die Tatsache widerlegt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft beim Verkauf von NPK der Leistungsklasse 6 im Untersuchungszeitraum im gewogenen Durchschnitt eine angemessene Umsatzrentabilität erzielte. Erstens wichen die Geschäftsergebnisse der einzelnen Gemeinschaftshersteller in der Leistungsklasse 6 stark voneinander ab, wobei einer der beiden Gemeinschaftshersteller in dieser Leistungsklasse Verluste erlitt. Zweitens wurde die Schädigung gemäß Artikel 4 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 in bezug auf die gleichartige Ware insgesamt ermittelt. Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, die zu den wichtigsten Schadenskriterien gehört, wäre im Falle des Ausschlusses der Leistungsklasse 6 noch schlechter gewesen. Drittens werden Geräte der Leistungsklasse 6 anders als im ursprünglichen Untersuchungszeitraum inzwischen sowohl in der Gemeinschaft hergestellt als auch aus Japan eingeführt. Es wäre unangemessen, für jede Leistungsklasse oder für jedes Modell einzeln die Schädigung zu ermitteln und die Leistungsklassen oder Modelle von den Maßnahmen auszunehmen, die im Untersuchungszeitraum kommerziell erfolgreicher waren.

### 3. Zollsätze

(100) Es wurde die Auffassung vertreten, daß der bestehende Antidumpingzoll insoweit wirksam war, als er zu einer erheblichen Verringerung des Volumens der NPK-Einfuhren aus Japan geführt hat, und daß andere Faktoren (insbesondere die Preise und das Volumen der NPK, die japanische Unternehmen in der Gemeinschaft oder in anderen Drittstaaten als Japan herstellten und in der Gemeinschaft verkauften) wahrscheinlich für die schlechte Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mitverantwortlich waren. Unter Abwägung aller Aspekte war der Rat daher der Ansicht, daß die Bestätigung der bestehenden Antidumpingzölle in der derzeitigen Höhe den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angemessen schützen wird, da die NPK-Einfuhren aus Japan weiterhin eine rückläufige Tendenz aufweisen und sich die Maßnahmen jetzt auch auf NPK mit einer Kopiergeschwindigkeit von mehr als 75 DIN-A4-Kopien pro Minute erstrecken werden.

(101) Einige Ausführer und der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft machten geltend, daß der Zollsatz des neuen Antidumpingzolls für die einzelnen Ausführer geändert werden solle, wobei die jeweilige Dumpingspanne bzw., sofern niedriger, die Zielpreisunterbietungsspanne zugrunde gelegt werden solle. Sie erklärten, daß die Überprüfung nicht nur auf der Grundlage von Artikel 15 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 eingeleitet worden sei, sondern auch auf der Grundlage von Artikel 14 dieser Verordnung und daß die geltenden Maßnahmen gemäß Artikel 14 Absatz 3 in berechtigten Fällen geändert werden könnten. Sie behaupteten, daß es zwischen den Ausführern zu einer Diskriminierung käme, da für einige Ausführer niedrigere Zollsätze gälten als für andere, obwohl sie ähnliche Dumping- bzw. Zielpreisunterbietungsspannen aufwiesen, während für bestimmte Ausführer die gleichen Zollsätze gelten würden, obwohl sie unterschiedliche Dumping- bzw. Zielpreisunterbietungsspannen hätten. Dazu ist folgendes anzumerken : Erstens sind die Artikel 14 und 15 in der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 zusammen unter der Überschrift „Überprüfung" aufgeführt. Artikel 15 sollte daher in Verbindung mit Artikel 14 gelesen werden, insbesondere was die verfahrensrechtlichen Bestimmungen anbetrifft. Zweitens hätte der Begriff „Bestätigung" in Artikel 15 Absatz 1 keinerlei Sinn, wenn die neuen Maßnahmen stets auf der Höhe der Dumpingspannen bzw., sofern niedriger, auf der Höhe der Zielpreisunterbietungsspannen festgesetzt werden müßten, da es äußerst unwahrscheinlich ist, daß sich die dabei ergebenden Zollsätze bei den einzelnen Ausführern mit den geltenden Zollsätzen decken würden, was zu einer „Bestätigung" der bestehenden Zölle im Rahmen der Überprüfung führen würde. Die Organe der Gemeinschaft haben jedoch gemäß Artikel 15 Absatz 1 eindeutig das Recht, bestehende Maßnahmen zu „bestätigen". Drittens ist die Bestätigung bestehender Maßnahmen insbesondere dann angemessen, wenn sich diese Maßnahmen in gewissem Maße positiv ausgewirkt haben, wie dies in diesem Verfahren angesichts der erheblichen Verringerung des Einfuhrvolumens der Fall ist, aber noch nicht genug positive Veränderungen bewirkt haben, als daß sie außer Kraft treten könnten. In diesem Verfahren wird die Auffassung vertreten, daß die Aufrechterhaltung der Zollsätze in ihrer derzeitigen Höhe den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angemessen schützen wird und daher eine Erhöhung der Zollsätze ganz einfach nicht erforderlich ist. Schließlich ist zu der angeblichen Diskriminierung zwischen den Ausführern festzustellen, daß die jetzt vom Rat bestätigten Zölle für alle Ausführer erheblich niedriger sind als die während der Überprüfung ermittelten Dumping- und Zielpreisunterbietungsspannen. Selbst wenn der sich daraus ergebende Vorteil für einige Ausführer größer ist als für andere, führt die in Artikel 13 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 niedergelegte „Regel des niedrigen Zolls" zu demselben Ergebnis ; gemäß dieser Regel kann für alle Ausführer der gleiche Zollsatz auf der Höhe der Schadensschwelle eingeführt werden, selbst wenn die Dumpingspanne bei einigen Ausführern höher ist als bei anderen. Im Rahmen der Ausgangsuntersuchung wurde beispielsweise der Zollsatz unter Zugrundelegung einer allgemeinen Schadensbeurteilung für alle Ausführer auf 20 % festgesetzt (außer für Ausführer mit neidrigeren Dumpingspannen), obwohl die Dumpingspannen bei diesen Ausführern zwischen 22 % und 60 % schwankten. Im Vergleich zu den jeweiligen Dumping- bzw., sofern niedriger, den Zielpreisunterbietungsspannen ist der Vorteil für die drei Ausführer mit niedrigeren Zollsätzen jetzt nicht zwangsläufig größer als für die Ausführer mit einem Zollsatz von 20 %.

(102) Der Ausführer Ricoh machte geltend, daß er der einzige Exporteur sei, dessen Dumpingspanne sich verringert habe, und daß er dafür belohnt werden solle, indem der geltende Antidumpingzoll bei der Berechnung seiner neuen Dumpingspanne nicht abgezogen wird. Auf dieser Grundlage beantragte er die Einführung eines Zolls unter 20 %. Die Überprüfung ergab, daß die Behauptung Ricohs zutraf, daß sich nur bei ihm die Dumpingspanne seit der Ausgangsuntersuchung verringert habe. Dies kann jedoch nicht dazu führen, den geltenden Antidumpingzoll bei der Festsetzung des neu anzuwendenden Zolls abzuziehen, da in Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 eindeutig festgelegt ist, daß Antidumpingzölle im Falle geschäftlich verbundener Einführer bei der Berechnung des Ausfuhrpreises als Kosten abzuziehen sind. Im Hinblick auf die Schädigung ist darauf hinzuweisen, daß die Verringerung der Dumpingspanne dieses Ausführers genauso gut auf eine Senkung seines Normalwertes zurückzuführen sein könnte. Die Preisunterbietungsspanne dieses Ausführers, die knapp unter dem gewogenen Durchschnitt aller Ausführer lag, unterstützt diese Hypothese und deutet darauf hin, daß die Ausfuhrpreise dieses Unternehmens für die schlechte wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mitverantwortlich waren. Daher wurde es gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 nicht für gerechtfertigt oder möglich gehalten, dem Antrag des Ausführers auf Einführung eines niedrigeren Zolls stattzugeben.

### 4. Geltungsdauer

(103) Zur Geltungsdauer der Maßnahmen stellte der Rat fest, daß es in diesem Verfahren aufgrund mehrerer ungewöhnlich schwieriger Aspekte zu erheblichen Verzögerungen kam : Zunächst vergingen fast sechs Monate zwischen der Mitteilung der Kommission über die beabsichtigte Einleitung einer Überprüfung der Maßnahmen und der tatsächlichen Einleitung dieser Überprüfung. Dann dauerte die Überprüfung selbst, die am 14. August 1992 eingeleitet wurde, mehr als drei Jahre. Gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 blieb der ursprüngliche Antidumpingzoll auf die Einfuhren von NPK aus Japan während dieses gesamten Zeitraums in Kraft. Unter diesen außergewöhnlichen Umständen hält es der Rat für angemessen, daß die Geltungsdauer der neuen Maßnahmen — vorbehaltlich der geltenden Bestimmungen über Überprüfungen — begrenzt werden sollte und diese Maßnahmen zwei Jahre nach ihrem Inkrafttreten außer Kraft treten sollten.

(104) Mehrere Ausführer und Einführer machten geltend, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bereits acht Jahre lang durch Antidumpingmaßnahmen geschützt wurde, daß dieser Zeitraum lang genug sei und die Maßnahmen daher außer Kraft treten könnten. Für die Geltungsdauer von Antidumpingmaßnahmen gibt es jedoch keine andere rechtsverbindliche Frist als den in Artikel 15 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 genannten Fünfjahreszeitraum. Gemäß diesem Artikel kann jedoch eine am Ende dieses Zeitraums durchgeführte Überprüfung in berechtigten Fällen zur Bestätigung der geltenden Maßnahmen für einen neuen Zeitraum führen, wie dies in diesem Verfahren der Fall ist. Obwohl die derzeit geltenden Antidumpingmaßnahmen acht Jahre lang in Kraft waren, ergab diese Überprüfung, daß ihre Wirksamkeit im Hinblick auf den Schutz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft begrenzt war, da aufgrund des Verhaltens der japanischen Ausführer die Auswirkungen des Dumpings auf den Gemeinschaftsmarkt in Form von Preisverfall und Preisunterbietung weiterhin erheblich sind.

### 5. Residualzoll

(105) Im Rahmen der Kontrollbesuche bei den kooperierenden Exportunternehmen wurden fast die gesamten im Untersuchungszeitraum getätigten NPK-Ausfuhren aus Japan in die Gemeinschaft überprüft. Für die nichtkooperierenden Unternehmen wurde es als angemessen angesehen, als Residualzoll den höchsten bei den überprüften Ausführern ermittelten Zollsatz heranzuziehen, nämlich 20 %, da keine Informationen vorlagen, die einen höheren oder einen niedrigeren Zollsatz gerechtfertigt hätten. Der gleiche Zollsatz sollte für die Unternehmen gelten, die im Untersuchungszeitraum nicht in die Gemeinschaft exportierten. Für diese letztgenannten Unternehmen kann jedoch gemäß Artikel 11 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 3283/94 eine Überprüfung für Neuankömmlinge am Markt eingeleitet werden.

### 6. Verpflichtungen

(106) Es wurde die Auffassung vertreten, daß die Verpflichtung der Kyocera Corporation, Kyoto, außer Kraft treten sollte, der zufolge dieses Unternehmen verpflichtet war, die Kommission ausreichend im voraus über die Wiederaufnahme der Exporte in die Gemeinschaft zu unterrichten.

(107) Was die Verpflichtungen im Zusammenhang mit Artikel 13 Absatz 10 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 anbetrifft, so erhielt die Kommission regelmäßig Informationen, die ihr ermöglichten, die Einhaltung der Verpflichtungen zu überwachen. Der gewogene durchschnittliche Wert der Teile und Werkstoffe mit Ursprung in Japan, die bei der Montage oder der Herstellung von NPK in der Gemeinschaft benutzt wurden, machte nach wie vor weniger als 60 % des Gesamtwertes aller Teile oder Werkstoffe aus. Die Verpflichtungen werden am Ende der Untersuchung außer Kraft treten —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN :

*Artikel 1*

(1) Auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern der KN-Codes ex 9009 12 00 (Taric-Zusatzcode : 9009 12 00*19) und ex 9009 21 00 (Taric-Zusatzcode : 9009 21 00*19) mit Ursprung in Japan wird ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Für die Zwecke dieser Verordnung sind unter „Normalpapierkopierern" analoge, nach dem indirekten Verfahren arbeitende Fotokopierer mit optischem System gleich welcher Kopiergeschwindigkeit zu verstehen, ungeachtet davon, ob sie fertig montiert oder in Modulen eingeführt werden. Solche Fotokopierer setzen sich aus vier Grundkomponenten zusammen, d. h. aus Vorrichtungen für die Bildverarbeitung, die Fotoführung oder Entwicklung, die Übertragung oder Fixierung und das System des Papiertransports. Digitale Kopierer, die einen Scanner und ein Bildverarbeitungssystem benutzen, um das Originalbild in digitale Informationen umzuwandeln, und diese Informationen dann mit oder ohne Änderungen zu einer Kopie zusammensetzen, sind nicht Teil dieses Verfahrens und somit nicht Gegenstand des Zolls. Der Zoll gilt auch nicht für die nachstehend genannten Geräte :

— analoge Voll-Farbkopierer (Geräte, die automatisch Voll-Farbkopien von den entsprechenden farbigen Originalen in einem einzigen Kopiervorgang mittels eines polychromatischen Verfahrens herstellen können) ;

— Filmlochkartenkopierer und Mikrofilmkopierer (Geräte, die Bilder von Mikrofilmen, Mikrofiches und Filmlochkarten lesen und vergrößerte Kopien davon herstellen können) ;

— Tafelkopierer (Geräte, die Kopien von Informationen erstellen können, die auf Wandtafeln geliefert werden) und

— Großformatkopierer (Geräte, die DIN-A2-Kopien und größere Kopien von Originalen mit einer Größe von mehr als DIN A2 herstellen können).

Zur Klarstellung : Der Zoll gilt für Highlight-Kopierer (NPK, die nur wenige Farben reproduzieren, um bestimmte Teile eines Dokuments hervorzuheben) sowie für DIN-A2-NPK (NPK, die DIN-A2- Kopien — aber keine größeren Kopien — vor Originalen mit einer Größe von DIN A2 oder mehr herstellen können).

(3) Der Zollsatz beträgt 20 % des Nettopreises, frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt (Taric-Zusatzcode : 8841) ; ausgenommen sind die von den folgenden Firmen hergestellten Geräte, für die folgende Zollsätze gelten :

— Copyer Company Limited, Tokyo 7,2 % (Taric-Zusatzcode : 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka 12,6 % (Taric-Zusatzcode : 8839),

— Toshiba Corporation, Tokyo 10 % (Taric-Zusatzcode : 8840).

*Artikel 2*

Die Verordnung (EWG) Nr. 535/87 wird aufgehoben.

*Artikel 3*

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Sie tritt zwei Jahre nach ihrem Inkrafttreten außer Kraft, außer wenn die mit dieser Verordnung eingeführten Maßnahmen zu diesem Zeitpunkt Gegenstand einer Überprüfung sind ; in diesem Fall bleibt sie bis zum Abschluß der Überprüfung in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Geschehen zu Luxemburg am 2. Oktober 1995.

*Im Namen des Rates*

*Der Präsident*

J. SOLANA