eine einheitliche Gewinnspanne für alle betroffenen Hersteller, die dem Durchschnitt aller von allen betroffenen Herstellern bei diesen Erzeugnissen erzielten Gewinne entspricht, diesem Zweck zuwider. Auf einen Hersteller, der eine geringe Gewinnspanne erzielte, würde dann nämlich eine höhere Durchschnittsspanne angewandt, während dem Hersteller, der eine hohe tatsächliche Spanne erzielt hätte, eine niedrigere Durchschnittsspanne zugute käme.

SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache C-105/90 *

I — Sachverhalt und Verfahren

1. *Rechtlicher Rahmen*

1. Artikel 2 Absatz 4 des Übereinkommens zur Durchführung des Artikels VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (ABl. 1980, L 71, S. 90; nachstehend: Antidumpingkodex 1979) lautet:

„Werden gleichartige Waren auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes nicht im normalen Handelsverkehr verkauft oder lassen solche Verkäufe wegen der besonderen Marktlage keinen passenden Vergleich zu, so wird die Dumpingspanne entweder durch Vergleich mit einem vergleichbaren Preis der in ein Drittland ausgeführten gleichartigen Ware bestimmt, wobei dieser Preis der höchste Ausfuhrpreis sein kann, aber ein repräsentativer Preis sein sollte, oder durch Vergleich mit den Herstellungskosten im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Betrages für Verwaltungs-, Verkaufs- und sonstige Kosten sowie für den Gewinn. In der Regel darf der Gewinnaufschlag nicht den Gewinn übersteigen, der üblicherweise bei Verkäufen von Waren der gleichen allgemeinen Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes erzielt wird."

2. Der Rat erließ in Übereinstimmung mit internationalen Verpflichtungen der Gemeinschaft, wie sie sich aus Artikel VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (nachstehend: GATT) und dem Antidumpingkodex ergeben, eine gemeinsame Regelung über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren. Diese Regelung ist in der 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 (ABl. L 209,

* Verfahrenssprache: Englisch.

S. 1; nachstehend: Grundverordnung) enthalten.

3. Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung befaßt sich mit dem Normalwert. In dieser Bestimmung wird der Normalwert als der im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte oder zu zahlende vergleichbare Preis der zum Verbrauch im Ausfuhr- oder Ursprungsland bestimmten gleichartigen Ware definiert. Wird jedoch die gleichartige Ware auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes nicht im normalen Handelsverkehr verkauft oder lassen solche Verkäufe keinen zuverlässigen Vergleich zu, so wird der Normalwert anhand anderer Kriterien ermittelt, nämlich:

„i) Der vergleichbare Preis der in ein Drittland ausgeführten gleichartigen Ware, wobei dieser Preis der höchste Ausfuhrpreis sein kann, aber ein repräsentativer Preis sein muß"

oder

„ii) der rechnerisch ermittelte Wert, berechnet durch Addition der Produktionskosten und einer angemessenen Gewinnspanne. Die Produktionskosten werden unter Zugrundelegung aller variablen und fixen Material- und Herstellungskosten im normalen Handelsverkehr des Ursprungslandes zuzüglich eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten ermittelt. Der Betrag für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten sowie für die Gewinnspanne wird aufgrund der Kosten und des Gewinnes ermittelt, welche bei gewinnbringenden Verkäufen des Herstellers oder des Ausführers von Waren gleicher Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes auftraten. Wenn diese Zahlen nicht verfügbar oder unzuverlässig sind oder wenn ihr Gebrauch unangemessen ist, werden sie aufgrund der Kosten und des Gewinns ermittelt, welche bei gewinnbringenden Verkäufen durch andere Hersteller oder Ausführer gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt des Ursprung- oder Ausfuhrlandes auftraten. Wenn keine dieser beiden Methoden angewandt werden kann, werden die Kosten und der Gewinn aufgrund von Verkäufen, die der Ausführer oder andere Hersteller oder Ausführer in demselben Geschäftszweig auf dem Inlandsmarkt des Ursprungs- oder Ausfuhrlandes tätigten, oder aber auf jeder anderen angemessenen Grundlage ermittelt".

4. Nach der vierten Begründungserwägung der Grundverordnung stellt es keinen normalen Handelsverkehr dar, wenn eine Ware zu Preisen verkauft wird, die unter den Herstellungskosten liegen, oder wenn Geschäfte zwischen Parteien abgewickelt werden, zwischen denen eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung besteht.

2. *Sachverhalt*

5. Auf einen im Juni 1987 vom Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (nachstehend: Compact) im Namen von Herstellern, auf die der größte Teil der Gemeinschaftsproduktion von CD-Spielern entfällt, gestellten Antrag leitete die Kommission ein Antidumpingverfahren betreffend die Einfuhren von Compactdisc-

Spielern des KN-Code 8519 99 10 mit Ursprung in Japan und Südkorea in die Gemeinschaft ein. Die Dumpinguntersuchung umfaßte den Zeitraum vom 1. Juni 1986 bis 31. Mai 1987.

6. Das südkoreanische Unternehmen Goldstar Co. Ltd mit Sitz in Seoul (Klägerin) war eines der von dieser Untersuchung betroffenen Unternehmen. Dieses Unternehmen gehört dem Lucky-Goldstar-Konzern an und stellt elektrische und elektronische Erzeugnisse sowohl für den koreanischen Markt als auch für ausländische Märkte her. Im Untersuchungszeitraum verkaufte die Klägerin 5 Modelle von CD-Spielern in Korea und in der Gemeinschaft. Es handelte sich um die Modelle GCD 613 und GCD 616, die die Klägerin in der Gemeinschaft sowohl unter ihrem eigenen Warenzeichen als auch an Original Equipment Manufacturers (nachstehend: OEM) verkaufte, und um die Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606. Die Herstellung der zuletzt genannten Modelle wurde 1985 eingestellt. Die in der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum verkauften Partien dieser Modelle waren vor dem 1. Juni 1986 in die Gemeinschaft ausgeführt worden.

7. Am 12. Juli 1989 erließ die Kommission die Verordnung (EWG) Nr. 2140/89 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und Südkorea (ABl. L 205, S. 5; nachstehend: vorläufige Verordnung). Der Satz des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren der Klägerin belief sich auf 32,5 % des Nettopreises frei Grenze der Gemeinschaft unverzollt.

8. Im Fall der Klägerin ermittelte die Kommission den Normalwert nach drei Methoden:

1) Zuerst zog sie den gewogenen durchschnittlichen Inlandspreis aller Verkäufe an unabhängige Kunden heran (Nr. 23 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung). Diese Methode betraf die Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616.

2) Für das Modell GCD 613 ermittelte die Kommission den Normalwert nach der Methode des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung rechnerisch, denn dieses Modell wurde auf dem südkoreanischen Markt in unzureichenden Mengen abgesetzt. Das von der Kommission der Beurteilung, ob die abgesetzten Mengen ausreichend sind, zugrunde gelegte Kriterium ist ein Vomhundertsatz; der Absatz auf dem Inlandsmarkt muß mindestens 5 % der in die Gemeinschaft ausgeführten Mengen ausmachen. Die der rechnerischen Ermittlung zugrunde gelegten Beträge waren die gewogenen Durchschnitte der Kosten und der Gewinne, die die Klägerin bei den Verkäufen der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 in Korea erzielte (Nrn. 46 bis 48 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung).

3) Ein weiterer Normalwert wurde für die Modelle GCD 613 und GCD 616 berechnet, die die Klägerin in der Gemeinschaft an OEM verkaufte, da solche Verkäufe nicht auf dem koreanischen Markt stattfanden. Dieser Wert wurde anhand derselben Beträge wie nach der zweiten Methode berechnet. Die Kommission legte jedoch unter Berücksichtigung der Unterschiede zwischen den Preisen für Verkäufe an OEM und für Verkäufe an andere Abnehmerkategorien eine Gewinnspanne von 30 % des Gewinns zugrunde, der bei den Verkäufen unter dem Firmennamen Goldstar erzielt wurde (Randnrn. 28, 51 und 52 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung).

9. Der Rat folgte diesen Methoden zur Festlegung des Normalwerts beim Erlaß der Verordnung (EWG) Nr. 112/90 vom 16. Januar 1990 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und der Republik Korea und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls (ABl. L 13, S. 21; nachstehend: die endgültige Verordnung). Der auf die Klägerin anwendbare endgültige Zollsatz beläuft sich auf 26,1 %.

10. Die Klägerin wandte sich im Verwaltungsverfahren gegen die Verwendung dieser Methoden. Zur ersten Methode beantragte sie, daß ihre Verkäufe auf dem koreanischen Markt bei der Berechnung des Normalwerts nicht zugrunde gelegt werden dürften, weil sie absolut gesehen nur sehr geringe Mengen verkauft habe und ihre Verkaufspreise sehr hoch seien, so daß sie folglich nicht als repräsentativ für die allgemeine Preissituation angesehen werden könnten. Diese Verkäufe könnten daher nicht als im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden.

11. Die Kommission vertrat in diesem Zusammenhang die Ansicht, daß ein geringer absoluter Umfang von Inlandsverkäufen an sich keinen ausreichenden Grund darstelle, um diese Verkäufe nicht als im normalen Handelsverkehr getätigt anzusehen, und keine Abweichung von dem normalen Verfahren für die Ermittlung des Normalwerts auf der Grundlage der Inlandspreise der Modelle, die mengenmäßig 5 % der Exportverkäufe nach der Gemeinschaft überstiegen, rechtfertigen könne (Nr. 27 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung). Die Kommission stellte fest, daß die auf diesem Markt praktizierten Preise im normalen Handelsverkehr der Klägerin in Rechnung gestellt wurden. Daher konnte die Kommission dem Vorbringen der Klägerin nicht folgen. Der Rat übernahm diese Feststellungen der Kommission (Nr. 21 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung).

12. In bezug auf die Anwendung der zweiten Methode beantragte die Klägerin, daß sich die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung der Normalwerte nicht auf die durchschnittliche Gewinnspanne bei ihren rentablen Verkäufen stützten sollte, weil die Mengen zwar 5 % der Exportverkäufe überstiegen hätten, aber relativ gering gewesen seien, so daß die Gewinnspanne nicht zuverlässig gewesen sei und daher nicht herangezogen werden sollte. Die Kommission und der Rat vertraten jedoch die Ansicht, daß der geringe absolute Inlandsabsatz im normalen Handelsverkehr allein nicht ausreiche, um ein anderes Verfahren für die Gewinnberechnung zu rechtfertigen (Nr. 50 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung und Nr. 37 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung).

13. Schließlich widersetzte sich die Klägerin der Anwendung der dritten Methode aus zwei Gründen. Zuerst führte sie aus, daß die Kommission von ihrer bisherigen Praxis — Zugrundelegung einer Gewinnspanne von 5 % — abweiche, wenn sie eine Gewinnspanne zugrunde lege, die 30 % des Gewinns entsprochen habe, der bei den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen erzielt worden sei. Die Kommission war jedoch der Auffassung, daß innerhalb eines bestimmten Unternehmens zwangsläufig eine Verbindung zwischen den Ausgaben und Gewinnen bei Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen und denjenigen bei Verkäufen von OEM-Modellen bestehe. Eine Gewinnspanne, die 30 % des Gewinns entsprochen habe, der bei den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen erzielt worden sei, habe in vernünftiger Weise die Unterschiede widergespiegelt, die zwischen den Preisen der Verkäufe unter dem eige-

nen Firmennamen und den OEM-Preisen hätten bestehen können, wenn die Verkäufe der letzteren auf dem koreanischen Markt stattgefunden hätten. Daß die Kommission in vorausgegangenen Verfahren einen niedrigeren Prozentsatz zugrunde gelegt habe, stehe keineswegs im Widerspruch dazu, daß die Kommission im Fall einer bestimmten Ware ein anderes Vorgehen für richtiger halte. Außerdem ergibt dieser Prozentsatz nach Ansicht sowohl der Kommission als auch des Rates für den koreanischen Markt eine Gewinnspanne, die für die Ausführer, die nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft hätten, günstiger sei als der niedrigere Prozentsatz, den die Kommission in früheren Verfahren gewählt habe (Nr. 39 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung).

14. Die Klägerin machte sodann geltend, daß die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung der OEM-Normalwerte eine Gewinnspanne hätte zugrunde legen müssen, die 30 % des durchschnittlichen Gewinns aller anderen koreanischen Ausführer bei Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen entsprochen habe, anstelle von 30 % des Gewinns aus den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen. Nach Auffassung der Kommission ist die Relation zwischen Gewinnen aus OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen zunächst für jeden Ausführer zu ermitteln, wenn das betreffende Unternehmen auf dem Inlandsmarkt unter dem eigenen Firmennamen verkauft; denn nach der Geschäftslogik werde ein Unternehmen, das einen Markt mit hohen Gewinnen beliefern könne, versuchen, von diesen Gewinnen zu profitieren, statt mit einem sehr niedrigen Gewinn einen OEM-Kunden zu beliefern, der praktisch ein Konkurrent werde. Unter diesen Umständen könne der Gewinn der übrigen Ausführer nur herangezogen werden, wenn ein Ausführer nicht auf dem Inlandsmarkt unter dem eigenen Firmennamen verkaufe (Nr. 40 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung).

II — Schriftliches Verfahren und Anträge der Parteien

15. Die Klage der Klägerin ist am 18. April 1990 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragen worden.

16. Mit Beschlüssen vom 20. September und vom 5. Dezember 1990 sind die Kommission und Compact als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Rates zugelassen worden.

17. Mit Beschluß vom 5. Dezember 1990 hat der Gerichtshof den Anträgen der Klägerin auf vertrauliche Behandlung stattgegeben und entschieden, Compact nur die nicht vertraulichen Fassungen der Klageschrift und der Erwiderung zur Kenntnis zu bringen. Er hat auch angeordnet, daß die Parteien Compact nicht die als vertraulich bezeichneten Informationen mitteilen dürfen.

18. Mit Beschluß vom 6. Februar 1991 hat der Gerichtshof angeordnet, daß die Schriftsätze der Kommission Compact nur in ihrer von der Kommission vorgelegten nicht vertraulichen Fassung zugeleitet werden dürfen.

19. Die *Klägerin* beantragt,

— die Verordnung Nr. 112/90 des Rates vom 16. Januar 1990 für nichtig zu erklären, soweit sie die Klägerin betrifft;

— dem Rat die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

20. Der *Rat* als *Beklagter* beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

21. Mit Schriftsätzen, die am 21. Dezember 1990 und am 25. Februar 1991 bei der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen sind, unterstützen die Kommission und Compact als Streithelfer die Anträge des Rates.

22. Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen.

III — Vorbringen der Parteien

1. *Erster Klagegrund: Verkäufe im normalen Handelsverkehr oder solche, die einen zuverlässigen Vergleich zulassen*

23. Die *Klägerin* macht geltend, daß der Rat dadurch gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung verstoßen habe, daß er nicht eingeräumt habe, daß die Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616, die im Untersuchungszeitraum auf dem koreanischen Markt verkauft worden seien, nicht im normalen Handelsverkehr verkauft worden seien und keinen zuverlässigen Vergleich erlaubten. Für den Normalwert dieser Modelle hätte nicht der auf dem Markt praktizierte Preis, sondern der ermittelte Wert zugrunde gelegt werden müssen.

24. Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b erfordere, daß Verkäufe auf dem Inlandsmarkt in genügend großer Zahl stattfänden, um als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts dienen zu können, und daß dieser Markt repräsentativ sei, damit die Verkäufe als im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden könnten, bzw. einen zuverlässigen Vergleich ermöglichten. Dieses Erfordernis setze voraus, daß der Umfang der auf dem Inlandsmarkt getätigten Geschäfte groß genug sei, um einen zuverlässigen Vergleich mit den Ausfuhren zu erlauben. Die Gemeinschaftsorgane verträten die Ansicht, daß dem Erfordernis genügt werde, wenn der Umfang dieser Geschäfte 5 % der getätigten Ausfuhren in die Gemeinschaft entspreche.

25. Den Gemeinschaftsorganen sei im vorliegenden Fall ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen, als sie diese 5-%-Praxis in den Rang einer selbständigen allgemeinen Rechtsregel erhoben hätten, die alle anderen Beurteilungsfaktoren ausschließe, da der 5-%-Grundsatz nur einen Anhaltspunkt u. a. für die Erfüllung des Erfordernisses des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung abgebe. Diese Bestimmung verlange nicht nur, daß der Umfang des Absatzes auf dem Inlandsmarkt im Vergleich zum Umfang der Ausfuhren groß genug sei, sondern auch, daß diese Verkäufe absolut genommen hinreichenden Umfang erreichten.

26. Die Organe selbst hätten das Bestehen dieser beiden Erfordernisse in der Verordnung (EWG) Nr. 1698/85 des Rates vom 19. Juni 1985 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf Einfuhren von elektronischen Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan (ABl. L 163, S. 1) anerkannt, denn in dieser Verordnung habe der

Rat in den Begründungserwägungen ausgeführt: „Der japanische Markt ist weder relativ noch absolut gesehen zu klein, um als Vergleichsbasis zu dienen". Diese Vorgehensweise sei erforderlich, wenn man die vierte Begründungserwägung der Grundverordnung berücksichtige, wonach die Inlandspreise nicht herangezogen werden dürften, wenn sie aus irgendeinem Grund keine geeignete Grundlage darstellten. Die Frage, ob Inlandsverkäufe eine solche Grundlage für die Feststellung darstellten, ob Dumping vorliege, beziehe sich nicht so sehr auf den Zusammenhang zwischen den Ausfuhrverkäufen und den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt, sondern auf die Merkmale der Inlandsverkäufe selbst.

27. In diesem Zusammenhang könne der Inlandsabsatz von Waren unterhalb einer bestimmten nationalen Untergrenze vernachlässigt werden und stelle keine geeignete Grundlage für die Feststellung des Vorliegens von Dumping dar. Dieser Absatz liefere keine solche Grundlage, wenn der Inlandsmarkt selbst zu klein sei.

28. Die Notwendigkeit der Berücksichtigung des Umfangs und der Merkmale des Inlandsmarktes würden durch Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung bestätigt, in dem von Verkäufen „im normalen Handelsverkehr ... auf dem Inlandsmarkt" gesprochen werde und der es erlaube, den Gewinn heranzuziehen, der „bei gewinnbringenden Verkäufen durch andere Hersteller oder Ausführer gleichartiger Waren" auf diesem Markt erzielt worden sei.

29. Im vorliegenden Fall erlaubten es die Eigenschaften und der Umfang des koreanischen Marktes nicht, die Verkäufe der Klägerin auf diesem Markt einem Vergleich zugrunde zu legen. Im Untersuchungszeitraum habe sich der Gesamtumfang des Absatzes auf dem Binnenmarkt auf 5 000 verkaufte Exemplare beschränkt. Ein derart enger Markt sei unreif und beweise, daß die Preise noch nicht zwingend durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage geregelt würden. Diese Unreife werde dadurch bestätigt, daß es nur wenige auf CD aufgenommene Produktionen in koreanischer Sprache gebe. Dies führe dazu, daß die Preise auf dem koreanischen Markt 1986 und 1987 künstlich stabil geblieben seien und daß die CD-Spieler dort erheblich teurer seien als in der Gemeinschaft.

30. Unter diesen Umständen sei dem Rat und der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen, als sie es abgelehnt hätten, eine Ausnahme vom 5-%-Grundsatz vorzunehmen, und es unterlassen hätten, aus der Situation auf dem koreanischen Markt die geeigneten Folgerungen zu ziehen. Außerdem habe der Rat gegen Artikel 190 EWG-Vertrag verstoßen, denn er habe keine Begründung dafür gegeben, daß die vertraglichen Verkäufe als im Rahmen des normalen Handelsverkehrs getätigt gälten und einen zuverlässigen Vergleich erlaubten.

31. Dieser Beurteilungsirrtum und dieses Fehlen einer Begründung beträfen auch den Umstand, daß der Rat die Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606 bei der Ermittlung des Dumping nicht außer acht gelassen habe. Der Absatz dieser Modelle auf dem Inlandsmarkt erlaube keinen zuverlässigen Vergleich zum Zweck der Bestimmung des Normalwerts, denn die Herstellung dieser Modelle sei vor dem Untersuchungszeitraum eingestellt worden. Dies gelte um so mehr, als es sich um Verkäufe sehr geringer Mengen von Auslaufmodellen auf einem kaum entwickelten Markt gehandelt habe.

32. Der *Rat* führt erstens aus, daß Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben a und b gewährleisten solle, daß der Normalwert dem wirklichen Marktwert der fraglichen Ware entspreche und frei von künstlichen Verzerrungen sei. In diesem Zusammenhang stelle die Bestimmung zwei verschiedene Voraussetzungen auf, die die Klägerin wohl vermenge.

33. Erstens müßten die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt im normalen Handelsverkehr erfolgen. Diese Voraussetzung gelte für das betroffene Einzelgeschäft und habe zur Folge, daß Verkäufe ausgenommen seien, die nicht auf rein geschäftlicher Basis ausgehandelt worden seien, also Verkäufe, bei denen die Preisgestaltung nicht die normalen geschäftlichen Interessen des Verkäufers und des Abnehmers wiedergäben. Die Klägerin bestreite nicht, daß die für die Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 auf dem koreanischen Markt in Rechnung gestellten Preise auf rein geschäftlicher Basis gebildete Preise seien, die auf gewinnbringenden Verkäufen beruhten. Diese Verkäufe seien daher im normalen Handelsverkehr getätigt worden.

34. Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung verlange zweitens, daß die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt einen zuverlässigen Vergleich ermöglichen müßten. Dieses Erfordernis gelte für die fraglichen Verkaufspreise unter dem Gesichtspunkt des Marktes. Maßgebendes Kriterium sei hauptsächlich, ob die auf rein geschäftlicher Basis gebildeten Preise wirklich repräsentativ seien. Damit ein Preis repräsentativ sei, müsse ein bestimmtes Absatzvolumen erreicht werden. Die Grundverordnung selbst setze keine Schwelle für die Bestimmung dieses Volumens fest; daher hätten die Organe dies durch die Einführung der 5-%-Praxis getan. Diese Praxis, die die Rechtssicherheit erhöhe, sei vom Gerichtshof in seinem Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731) ausdrücklich bestätigt worden.

35. Die Anwendung dieses Grundsatzes genüge für die Ermittlung, ob die auf dem Inlandsmarkt in Rechnung gestellten Preise repräsentativ seien. Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung verlange weder eine Prüfung des absolut gesehenen Absatzes auf diesem Markt noch eine Untersuchung des Volumens auf dem Inlandsmarkt. Die Schwierigkeit bei der Ermittlung eines zuverlässigen Parameters würde jede mengenmäßige Prüfung der absoluten Zahlen behindern. In diesem Zusammenhang sei von Bedeutung, daß die Klägerin keinen solchen Parameter vorschlage.

36. Was die Untersuchung des Volumens des inländischen Marktes angehe, beziehe sich die nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung erforderliche Repräsentativität auf die von den betroffenen Ausführern selbst in Rechnung gestellten Verkaufspreise und individuellen Spannen, nicht aber auf die Märkte. Das Volumen dieser Märkte sei deshalb unerheblich, sofern das 5-%-Kriterium erfüllt sei.

37. Ferner sei ein Markt von 5 000 Einheiten im Vergleich mit den 34 000 ausgeführten Einheiten recht erheblich, da nur wenige Produktionen in koreanischer Sprache auf CDs aufgezeichnet würden und die Preise von CD-Spielern 1986 und 1987 künstlich stabil gehalten worden seien.

38. Schließlich könnten die Preise für die Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606 für die Zwecke der Ermittlung des Nor-

malwerts auch dann zugrunde gelegt werden, wenn diese Modelle vor dem Untersuchungszeitraum hergestellt worden seien. Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung stelle nur auf Verkäufe ab und messe dem Herstellungszeitpunkt keine Bedeutung bei.

39. Nach Ansicht von *Compact* reichten der Absatz von CD-Spielern auf dem koreanischen Markt im Untersuchungszeitraum und der Marktanteil der Klägerin aus, um einen repräsentativen Markt darzustellen, der dem normalen Handelsverkehr entsprochen und eine zuverlässige Grundlage für die Berechnung des Normalwerts abgegeben habe.

40. Das Volumen des koreanischen Marktes habe im Untersuchungszeitraum 5 000 verkaufte Einheiten überstiegen. Damals habe der koreanische Markt ungefähr 20 000 Einheiten ausgemacht. Ein solcher Markt sei hinreichend repräsentativ, auch wenn er im Vergleich zum Gemeinschaftsmarkt beschränkt sei. Eine gewisse zeitliche Verschiebung zwischen der Entwicklung zweier Märkte sei völlig normal.

41. Der Marktanteil der Klägerin habe im Untersuchungszeitraum zwischen 20 und 30 % geschwankt. Der Klägerin sei gleichzeitig ihre starke Position auf dem Markt für Elektrogeräte allgemein zugute gekommen.

42. Der Umstand, daß die Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606 1986 und 1987 nicht mehr hergestellt worden seien, sei unerheblich. Bei jeder kleinen Änderung eines Erzeugnisses gebe es eine neue Modellnummer. Die Erzeugnisse blieben vergleichbar.

43. Die *Kommission* führt aus, daß die Grundverordnung für die Zwecke der Ermittlung des Normalwerts in erster Linie die vom Ausführer auf dem Inlandsmarkt in Rechnung gestellten Preise zugrunde lege. Andere Methoden könnten herangezogen werden, wenn diese Preise nicht zugrunde gelegt werden könnten. Dies sei dann der Fall, wenn sie wegen des geringen Absatzvolumens auf dem Inlandsmarkt nicht repräsentativ seien.

44. Die vom Gerichtshof in dem genannten Urteil Canon bestätigte 5-%-Praxis sei ein guter Anhaltspunkt dafür, daß der Inlandsabsatz groß genug sei, um eine zuverlässige Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts zu bieten. Allerdings stelle dieser Richtwert, der eine gewisse Rechtssicherheit für Ausführer gewährleiste, keine Rechtsnorm dar, von der nicht abgewichen werden könne. Im vorliegenden Fall habe kein Grund für eine Abweichung vom Richtwert bestanden. Die Verkäufe der Klägerin hätten 10 % des koreanischen Marktes ausgemacht und seien daher erheblich gewesen. Zudem seien die für diese Verkäufe in Rechnung gestellten Preise nicht überhöht gewesen, da sie sich in die allgemeine Markttendenz eingefügt hätten.

45. Das Vorbringen der Klägerin, Preise auf dem Inlandsmarkt dürften nur dann zugrunde gelegt werden, wenn dieser Markt mit dem Gemeinschaftsmarkt vergleichbar sei, laufe dem System der Grundverordnung zuwider. Umstände, die die Vergleichbarkeit der auf den beiden Märkten berechneten Preise beeinträchtigten, müßten gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Grundverordnung berücksichtigt werden. Würden solche Umstände bei der Bestimmung des Normalwerts berücksichtigt, würde dies Ausführer in kleineren Ländern zum Nach-

teil der Ausführer in größeren Ländern begünstigen.

46. Es sei nicht einzusehen, weshalb Verkäufe ab Lager notwendigerweise nicht zum normalen Handelsverkehr in dem in der vierten Begründungserwägung der Grundverordnung definierten Sinn gehören sollten. Solche Verkäufe stellten eine völlig normale Handelspraxis dar.

2. *Zweiter Klagegrund: Bestimmung der Gewinnspanne für den rechnerisch ermittelten Wert*

47. Die *Klägerin* vertritt die Ansicht, daß der Rat dadurch gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung verstoßen habe, daß er den rechnerisch ermittelten Wert des Modells GCD 613 unter Zugrundelegung des gewogenen Durchschnitts der Gewinnspannen bei den Verkaufspreisen der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 bestimmt habe, die auf dem koreanischen Markt im Untersuchungszeitraum berechnet worden seien. Diese Gewinnspannen könnten aus zwei Gründen nicht zugrunde gelegt werden.

48. Erstens beruhe die vom Rat für das Modell GCD 613 zugrunde gelegte Gewinnspanne selbst auf Verkäufen auf dem Inlandsmarkt, die nicht im normalen Handelsverkehr stattgefunden hätten und die keinen zuverlässigen Vergleich mit den Ausfuhrverkäufen erlaubten.

49. Zweitens habe der Rat Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung nicht im Lichte von Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodexes 1979 ausgelegt, wonach der Gewinnaufschlag nicht den Gewinn übersteigen dürfe, der üblicherweise bei Verkäufen von Waren der gleichen allgemeinen Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes erzielt werde. Diese Bestimmung stelle daher auf den allgemeinen Markt ab und nicht auf die Gewinne, die bei Verkäufen des einzelnen betroffenen Ausführers erzielt worden seien. Somit könne die Gewinnspanne des betroffenen Ausführers nicht zugrunde gelegt werden, wenn sie den allgemein auf dem Inlandsmarkt erzielten Gewinn übersteige.

50. Nach Ansicht der Klägerin wird ihre Auslegung des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung durch das Urteil des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat, a. a. O.) bestätigt. In diesen verbundenen Rechtssachen habe der Gerichtshof nicht festlegen wollen, daß eine aufgrund des Inlandsabsatzes eines bestimmten Ausführers errechnete Gewinnspanne in allen Fällen der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes zugrunde gelegt werden müsse. Die in den genannten Fällen von der Firma Canon erzielten Gewinne hätten nicht außer Verhältnis zum Inlandsmarkt gestanden, da andere Ausführer vergleichbare Gewinnspannen gehabt hätten. Aus dem Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko/Rat, Slg. 1988, 5927, Randnr. 18) gehe hervor, daß der rechnerisch ermittelte Wert für zwei Unternehmen, TEC und Sharp, auf der niedrigsten Gewinnspanne beruht habe, die andere Unternehmen erzielt hätten, deren Absatz auf dem Inlandsmarkt im normalen Handelsverkehr getätigt worden und ausreichend gewesen sei, um einen zuverlässigen Vergleich zu ermöglichen.

51. Der Rat hätte für die Bestimmung der Gewinnspanne die von anderen koreanischen Herstellern auf dem Inlandsmarkt erzielten Gewinne zugrunde legen müssen, da die beim Absatz der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 erzielten Gewinne nicht die normale Gewinnsituation auf dem Inlandsmarkt wiedergäben.

52. Der *Rat* führt aus, daß er das Argument der Klägerin mit der mangelnden Repräsentativität des Absatzes dieser Modelle auf dem koreanischen Markt bereits widerlegt habe. Was die Auslegung von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung angehe, so stelle Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodexes 1979 nur eine allgemeine Regel auf, deren detaillierte Durchführung und Anwendung in das Ermessen der zuständigen Behörden der GATT-Teilnehmer gestellt sei.

53. Ferner bestätigten die Gründe für den Erlaß des Antidumpingkodexes von 1979 und der Grundverordnung die Auslegung, der Kodex verlange, daß die Ermittlung bei den einzelnen Ausführern durchgeführt werde, was natürlich voraussetze, daß der Normalwert auf individueller Grundlage ermittelt werde. Diese Vorgehensweise schütze auch die betroffenen Erzeuger wirksam, denn sie gewährleiste, daß jedes Unternehmen anhand seiner eigenen Merkmale beurteilt werde, und verhindere, daß bei einem Erzeuger festgestellte Dumpingpraktiken andere Erzeuger benachteiligte, die kein Dumping praktizierten.

54. Die Vorgehensweise auf individueller Grundlage stehe im Einklang mit den Urteilen des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1988 in den bereits erwähnten Rechtssachen, in denen es um elektronische Schreibmaschinen gegangen sei. Insbesondere gehe aus Randnummer 18 des genannten Urteils Silver Seiko/Rat hervor, daß für die Firmen TEC und Sharp keine individuellen Gewinnspannen ermittelt worden seien, denn diese Unternehmen hätten im Unterschied zur Klägerin in diesem Fall keine Verkäufe auf dem Inlandsmarkt getätigt.

55. Der Rat macht geltend, daß er in seiner Verordnungspraxis stets die Zugrundelegung der von einem einzelnen Ausführer erzielten Gewinnspannen vorgezogen habe und verweist in diesem Zusammenhang insbesondere auf die 21. Begründungserwägung der Verordnung (EWG) Nr. 3651/88 des Rates vom 23. November 1988 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Punkt-Matrix-Drukkern mit Ursprung in Japan (ABl. L 317, S. 33).

56. Soweit die Klägerin schließlich vortrage, daß ihre Gewinnspannen zu hoch seien, um repräsentativ zu sein, verlange die Grundverordnung nicht, daß die Gewinnspannen, sondern nur, daß die Verkäufe und die Preise repräsentativ seien, die die maßgebenden zu vergleichenden Umstände bei der Ermittlung einer möglichen Dumpingspanne seien.

57. *Compact* macht geltend, daß die Klägerin für ihre eigene Handelsstrategie und infolge dessen für die Höhe ihrer Gewinne verantwortlich sei. Diese Höhe hänge insbesondere davon ab, welche Stellung die Klägerin insgesamt auf dem koreanischen Markt einnehme. Die Klägerin sei nun in allen Bereichen von elektrischen und elektronischen Hausgeräten gegenwärtig und verfüge über ein abgeschottetes Vertriebssystem. Es sei daher sehr wahrscheinlich, daß die Vertriebskosten aller dieser Erzeugnisse einschließlich der CDP erheblich niedriger und die Gewinnspannen erheblich höher seien als diejenigen der anderen auf einigen dieser Gebiete spezialisierten koreanischen Hersteller.

58. Unter diesen Umständen verpflichte Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung die Gemeinschaftsorgane, die von der Klägerin selbst erzielten Gewinnspannen zugrunde zu legen. Bevor nämlich der von anderen Ausführern im Ursprungsland erzielte Gewinn herangezogen werde — was die Klägerinnen in den Rechtssachen gerügt hätten, die elektronische Schreibmaschinen betroffen hätten — müßten die Organe die von dem einzelnen Hersteller bei seinen Verkäufen erzielten Gewinnspannen heranziehen, wenn diese Angaben wie im vorliegenden Fall verfügbar, zuverlässig und brauchbar seien.

59. Nach Ansicht der *Kommission* enthält Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex nichts, was für die Ansicht der Klägerin im Hinblick auf den vertraglichen Zusammenhang, in den diese Bestimmung gehöre, spreche. Das GATT und der Antidumpingkodex von 1979 seien zwischenstaatliche Übereinkünfte. Artikel 6 des GATT und der Kodex beträfen somit zwischenstaatliche Beziehungen. Dies gelte um so mehr, wenn berücksichtigt werde, daß die Antidumpingbestimmungen eine Ausnahme von einem der Grundprinzipien des GATT, nämlich dem Meistbegünstigungsgrundsatz, darstellten. Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex von 1979 stelle daher auf die Situation auf dem Markt einer Vertragspartei ab.

60. Allerdings richteten sich nach Artikel 8 Absatz 2 des Antidumpingkodex die Ermittlung einer Dumpingpraktik und die Festsetzung eines Antidumpingzolls konkret soweit als möglich nach den einzelnen Lieferanten. Die konkrete Anwendung von Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex stelle daher auf einen einzelnen Lieferanten ab.

3. *Dritter Klagegrund: Berechnung der Gewinnspanne zum Zweck der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Werts der an OEM-Abnehmer in der Gemeinschaft verkauften Modelle*

61. Die *Klägerin* macht geltend, daß der Rat gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung verstoßen habe, soweit der rechnerisch ermittelte Wert der an OEM-Abnehmer verkauften Modelle unter Festsetzung der anwendbaren Gewinnspanne auf 30 % der auf Verkäufe von Markenerzeugnissen anwendbaren Gewinnspanne festgesetzt worden sei. Zunächst stelle die Zugrundelegung der bei den Verkäufen der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 erzielten Gewinne bereits für sich einen Verstoß gegen diese Bestimmung dar, wie bereits im Rahmen des zweiten Klagegrundes dargestellt worden sei.

62. Die Klägerin rüge im Rahmen des vorliegenden Klagegrundes hauptsächlich, daß es weder rechtlich noch tatsächlich zu rechtfertigen sei, die Gewinnspanne zum Zweck der rechnerischen Ermittlung des Wertes der Verkäufe an OEM auf den Gewinn im Zusammenhang mit dem rechnerisch ermittelten Wert der Verkäufe der Markenerzeugnisse zu stützen. Diese Rüge werde im Kern auf vier Gründe gestützt.

63. Erstens bestehe kein Zusammenhang zwischen Ausgaben und Gewinnen bei Verkäufen von Markenerzeugnissen und denjenigen bei Verkäufen an OEM. Die OEM stellten eine ganz spezielle Kundschaft dar, was zunächst bedeute, daß die Vertriebskosten beträchtlich unter denjenigen der Markenerzeugnisse lägen; die Verkäufe an die OEM forderten weder die erheblichen Ausgaben für Werbung, die die Verkäufe von

Markenerzeugnissen verlangten, noch den üblichen Aufwand für die Förderung des Verkaufs dieser Erzeugnisse. Ferner seien die anderen Allgemeinkosten und Verwaltungsausgaben üblicherweise bei Verkäufen an OEM wegen der economies of scale bei einem üblicherweise größeren Umfang der Verkäufe im Vergleich zu den Verkäufen der Markenerzeugnisse niedriger.

64. Diese Unterschiede bei den Kosten müßten bei der Ermittlung des Normalwerts berücksichtigt werden. Zwar sehe Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Grundverordnung eine Berichtigung bei dieser Art von Kosten vor, diese Berichtigung erfolge jedoch erst in einem späteren Verfahrensabschnitt, nämlich beim Vergleich des Normalwerts und des Ausfuhrpreises.

65. Zusätzlich zu diesem Unterschied bei den Kosten bestehe auch im Hinblick auf die Gewinnspanne ein grundlegender Unterschied zwischen OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen. Bei der Festsetzung der OEM-Verkaufspreise habe der Hersteller nicht den Vorteil des Images des eigenen Firmennamens. Daher sei der Preiswettbewerb für den Gewinn bestimmend, der bei OEM-Verkäufen erzielt werden könne.

66. Die Eigenheiten der OEM-Verkäufe führten daher dazu, daß die bei solchen Verkäufen erzielte Gewinnspanne nicht auf der Grundlage der Spanne ermittelt werden könne, die in dem anders gelagerten Zusammenhang der Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen erzielt werde. Dem Rat sei daher ein offensichtlicher Fehler bei der Beurteilung der Tatsachen unterlaufen.

67. Zweitens sei die vom Rat festgesetzte Quote von 30 % willkürlich. Der Rat könne sich nicht auf seine Erfahrungen im Zusammenhang mit Punkt-Matrix-Druckern mit Ursprung in Japan (Verordnung Nr. 3651/88) berufen; hierbei sei ein Verhältnis von drei zu eins zwischen Gewinnen bei OEM-Verkäufen und solchen unter dem eigenen Firmennamen festgestellt worden. Dieses Argument, das der Rat erstmals im Verfahren vor dem Gerichtshof vorgetragen habe, erkläre nicht, weshalb das gleiche bei CD-Spielern gelten solle, die völlig andersartige Erzeugnisse seien.

68. Drittens verstoße die Verfahrensweise des Rates im vorliegenden Fall gegen dessen vorherige Praxis. In den Fällen der Normalpapierkopierer mit Ursprung in Japan (Verordnung [EWG] Nr. 535/87 des Rates vom 23. Februar 1987, ABl. L 54, S. 12) und der Videokassettengeräte mit Ursprung in Japan und der Republik Korea (Verordnung [EWG] Nr. 501/89 des Rates vom 27. Februar 1989, ABl. L 57, S. 55) habe der Rat in Ermangelung eines OEM-Inlandsmarktes einen Normalwert unter Zugrundelegung einer einheitlichen Gewinnspanne von 5 % für alle betroffenen Firmen ermittelt. Diese Methode einer pauschalen Gewinnspanne sei auch von der Kommission in der Angelegenheit der kleinen Farbfernsehempfangsgeräte mit Ursprung in der Republik Korea (Verordnung [EWG] Nr. 3232/89 der Kommission vom 24. Oktober 1989, ABl. L 314, S. 1) befolgt worden.

69. Aus diesen Fällen lasse sich der Grundsatz ableiten, daß es keinen Zusammenhang zwischen den Gewinnspannen bei Verkäufen durch den Hersteller unter eigenem Fir-

mennamen und den Gewinnspannen bei OEM-Verkäufen gebe und daß daher auf alle Gesellschaften, die auf dem Inlandsmarkt tätig seien, die gleiche pauschale Gewinnspanne anzuwenden sei, wenn keines dieser Unternehmen auf dem Inlandsmarkt OEM-Verkäufe getätigt habe. Die Behauptung des Rates, daß die in diesen Fällen zugrunde gelegte Gewinnspanne einen höheren Prozentsatz als 30 % der Gewinnspannen bei Verkäufen dieser Firmen unter eigenem Firmennamen betrage, sei unerheblich.

70. Das gleiche gelte von der Behauptung des Rates, daß die Organe die Grundverordnung auf jeden Fall entsprechend der jeweiligen Sachlage anwendeten. Dieses Vorbringen laufe darauf hinaus, daß in Antidumpingangelegenheiten niemals ein Präzedenzfall herangezogen werden könne und daß die Gemeinschaftsorgane nicht verpflichtet seien, in zusammenhängender Weise zu handeln. Zudem belege der Umstand, daß es die Organe als angebracht erachtet hätten, in verschiedenen Bereichen verschiedener Länder (koreanische kleine Farbfernsehgeräte und japanische Normalpapierkopierer) eine einheitliche Spanne von 5 % zugrunde zu legen, daß es eine Verwaltungspraxis gebe.

71. Viertens habe der Rat den Grundsatz der Gleichheit vor dem Gesetz verletzt, wie er in der Rechtsprechung des Gerichtshofes anerkannt sei (Urteile vom 19. Oktober 1977 in den verbundenen Rechtssachen 117/76 und 16/77, Ruckdeschel, Slg. 1977, 1753; vom 19. Oktober 1977 in den verbundenen Rechtssachen 124/76 und 20/77, Moulins Pont-à-Mousson, Slg. 1977, 1795). Nach diesem Grundsatz müsse eine Differenzierung zwischen vergleichbaren Sachverhalten objektiv gerechtfertigt sein.

72. Alle koreanischen Hersteller befänden sich in einer völlig vergleichbaren Situation, da keiner von ihnen auf dem Inlandsmarkt CD-Spieler an OEM-Abnehmer verkauft habe. Alle koreanischen Hersteller müßten deshalb bei der Berechnung der Gewinnspanne für die Zwecke der rechnerischen Ermittlung des Wertes der OEM-Verkäufe in gleicher Weise behandelt werden. Daher habe der Rat den Gleichheitssatz dadurch verletzt, daß er auf Erzeuger, die sich in genau der gleichen Situation befunden hätten, unterschiedliche Gewinnspannen angewandt habe.

73. Der *Rat* macht geltend, daß er bereits im Rahmen seiner Ausführungen zum zweiten Klagegrund dargelegt habe, daß die rechnerisch ermittelte Gewinnspanne für das Gerät GCD 613 völlig angemessen gewesen sei.

74. Die vier Rügen, auf die die Klägerin ihren dritten Klagegrund stütze, seien unzutreffend. Zur ersten Rüge sei auszuführen, daß zwischen Verkäufen unter eigenem Firmennamen und OEM-Verkäufen sowohl bei Kosten als auch bei Gewinnen ein Zusammenhang bestehe. Da beide Verkaufsarten die gleichen Erzeugnisse beträfen, seien die Herstellungskosten notwendigerweise gleich. Aus demselben Grund bestehe ein Zusammenhang zwischen den Kosten, die bei OEM-Verkäufen und denjenigen, die bei Verkäufen an normale Abnehmer entstünden. Bestimmte Unterschiede, die zwischen den mit den beiden Verkaufsarten verbundenen Kosten bestünden, könnten nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Grundverordnung Anlaß zu einer Berichtigung geben, um einen Vergleich zwischen dem Aus-

fuhrpreis und dem Normalwert zu ermöglichen. Schließlich bestreitet der Rat die Behauptung der Klägerin, daß die OEM-Verkäufe in größeren Mengen getätigt würden und economies of scale ermöglichten. Auf dem japanischen Markt sei beispielsweise festgestellt worden, daß viele Abnehmer verhältnismäßig kleine Warenmengen kauften.

75. Zu den Gewinnen führt der Rat aus, daß er niemals behauptet habe, die Klägerin ermittele notwenigerweise die bei OEM-Verkäufen erzielte Gewinnspanne unter Zugrundelegung der bei Verkäufen unter eigenem Firmennamen erzielten Gewinnspanne. Es bestehe einfach ein Zusammenhang zwischen den beiden Spannen, insbesondere dann, wenn die Gewinnspannen nicht unabhängig von Kostenerwägungen ermittelt würden, die bei OEM-Verkäufen und Verkäufen im eigenen Firmennamen mehr oder weniger gleich seien. Zudem sei der Wettbewerb auf dem OEM-Markt nicht auf Gewinnspannen beschränkt, sondern erstrecke sich auch auf die Herstellungskosten und insbesondere auf die Produktivität. Somit könnten die Hersteller die Gewinnspannen sowohl auf dem OEM- als auch auf dem Markt für Verkäufe unter eigenem Firmennamen sehr wohl kontrollieren.

76. Zur zweiten Rüge führt der Rat aus, daß er niemals erklärt habe, die bei OEM-Verkäufen entstandenen Gewinne stellten stets 30 % der bei Verkäufen unter eigenem Firmennamen entstandenen Gewinne dar. Jeder Fall sei nach der jeweiligen Sachlage zu prüfen; diese Politik schließe jedoch nicht aus, daß bei vergleichbaren Sachverhalten eine vergleichbare Haltung eingenommen werde.

77. Im vorliegenden Fall stellten die 30 % das Verhältnis der OEM-Gewinne zu den Gewinnen bei Verkäufen unter eigenem Firmennamen dar. Bei dieser Feststellung habe der Rat die im Fall der Punkt-Matrix-Drucker (siehe Verordnung Nr. 3651/88, a. a. O.) erworbene Erfahrung berücksichtigt; in diesem Fall sei festgestellt worden, daß zwischen den beiden Spannen das gleiche Verhältnis bestehe. Unter diesen Umständen könne dem Rat nicht vorgeworfen werden, daß er die Spanne von 30 % willkürlich ermittelt habe.

78. Es könne ihm auch nicht vorgeworfen werden, daß er unzusammenhängend gehandelt habe, wie die Klägerin dies mit der dritten Rüge dieses Klagegrundes getan habe. Der Rat wiederholt, daß seine Praxis immer darin bestanden habe, jeden Fall nach der jeweiligen Sachlage zu beurteilen, und daß er dies im vorliegenden Fall getan habe. Diese Praxis sei völlig kohärent, denn sie behandele Fälle gleich, in denen die maßgebenden Tatsachen gleich seien.

79. Der Sachverhalt in den Fällen, die die Klägerin anführe (siehe Nr. 67 des vorliegenden Sitzungsberichts) unterscheide sich erheblich vom Sachverhalt des vorliegenden Falls. In den genannten Verfahren hätten die Gemeinschaftsorgane die Gewinnspannen für Erzeugnisse, die die Firmen unter ihrem eigenen Firmennamen auf dem Inlandsmarkt verkauft hätten, mit 14,6 % im Fall der Normalpapierkopierer, mit 7 bis 14 % im Fall der kleinen Farbfernsehgeräte und mit 8 bis 12 % im Fall der Videokassettengeräte ermittelt. Diese Zahlen seien mit der Gewinnspanne, die die Klägerin bei Verkäufen unter ihrem eigenen Firmennamen auf dem koreanischen Markt erzielt habe, in keiner Weise vergleichbar.

80. In den genannten Fällen stelle die Spanne von 5 % beinahe immer einen Prozentsatz der von den Firmen bei Verkäufen unter eigenem Namen erzielten Gewinne dar, der viel höher als die 30 % liege, die bei der Klägerin im vorliegenden Fall ermittelt worden seien. Wäre der Rat im vorliegenden Fall ebenso vorgegangen wie in den genannten Angelegenheiten, so hätte er einen noch höheren Prozentsatz der von der Klägerin beim Verkauf ihrer Erzeugnisse im eigenen Firmennamen in Korea erzielten Gewinnspanne feststellen müssen.

81. Zur vierten Rüge, die den Gleichheitssatz betrifft, vertritt der Rat die Ansicht, daß die Gleichheiten, von denen die Klägerin spreche, unerheblich seien. Der Umstand, daß die koreanischen Erzeuger nicht an OEM in Korea verkauften, sei eine Voraussetzung für die Anwendung von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii Satz 3 der Grundverordnung und habe keinen Einfluß auf die Gewinnspanne. Die einzige Gleichheit, die zur Anwendung vergleichbarer Gewinnspannen führen könne, bestehe darin, daß von den Unternehmen bei den unter eigenem Namen verkauften Erzeugnissen vergleichbare Gewinne erzielt würden. Die Klägerin habe jedoch in diesem Zusammenhang keine Gleichheit behauptet.

82. Nach der Ansicht von *Compact* besteht ein Zusammenhang zwischen den Verkäufen an OEM und den Verkäufen von Erzeugnissen unter eigenem Firmennamen, da die Verkäufe an OEM hauptsächlich in dem Bestreben des Herstellers begründet seien, den Gesamtumfang seines Absatzes zu vergrößern und auf diese Weise die Einheitskosten zu senken. Die Rentabilität der Erzeugnisse, die unter seinem eigenen Firmennamen vertrieben würden, werde somit durch die Verkäufe an OEM erhöht. Der Wettbewerb auf dem Gebiet der OEM finde allgemein nicht zu niedrigeren Preisen und mit geringeren Gewinnen als bei den Verkäufen des Ausführers unter eigenem Firmennamen statt. Wegen des Wettbewerbs, dem die unter eigenem Firmennamen vertriebenen Erzeugnisse durch OEM ausgesetzt seien, schadeten zu niedrige Preise und Gewinne bei den Verkäufen an OEM den Verkäufen des Ausführers, die dieser unter eigenem Namen tätige.

83. Ferner sei die vom Rat zugrunde gelegte Gewinnspanne von 30 % für die Klägerin sehr günstig, da sich die Gewinnspanne für Verkäufe an OEM nicht wesentlich von den Gewinnspannen unterscheide, die beim Verkauf von Erzeugnissen unter eigenem Firmennamen erzielt würden. Es bestehe ein gewisser Unterschied der Spannen in bezug auf die Kosten für Werbung; die Gewinnspanne für die Verkäufe an OEM sei jedoch hauptsächlich vom Marktpreis, den Verkaufspreisen allgemein und dem Verhandlungsgeschick des Verkäufers gegenüber dem Abnehmer abhängig. Was diesen letzteren Gesichtspunkt angehe, so verfüge die Klägerin als eines der drei großen Unternehmen auf dem koreanischen Markt für elektronische und Elektrohaushaltsgeräte über eine sehr starke Stellung.

84. Ferner seien die Organe nicht an eine Vorgehensweise gebunden, die sie bei vorherigen Antidumpingverfahren verfolgt hätten. Jeder Vergleich mit der Entscheidung der Gemeinschaft in den Angelegenheiten der Normalpapierkopierer sei somit falsch. Ferner unterscheide sich der Markt für Büroeinrichtungen völlig von demjenigen für CD-Spieler.

85. Die *Kommission* führt zuerst aus, daß die Grundverordnung nicht vorsehe, daß je nach den Schwankungen der Preise im Laufe der Zeit bzw. je nach den verschiedenen Verkaufsarten unterschiedliche Normalwerte zu ermitteln seien. Die Organe verfügten daher über ein Ermessen bei der entsprechenden Anpassung der Normalwerte. Im vorliegenden Fall hätten sie einen unterschiedlichen Normalwert für Verkäufe an hypothetische OEM auf dem koreanischen Markt ermittelt und dabei eine erheblich niedrigere Gewinnspanne als diejenige zugrunde gelegt, die beim Verkauf von Erzeugnissen unter eigenem Firmennamen erzielt worden sei.

86. Die Zugrundelegung einer Gewinnspanne von 5 %, wie die Klägerin dies wünsche, stehe in keinem Verhältnis zu den Gewinnen, die dieses Unternehmen hätte erzielen können, wenn es an OEM auf dem koreanischen Markt verkauft hätte. Ferner beurteilten die Organe jeden Dumpingfall völlig objektiv und anhand des jeweiligen Sachverhalts, was ausschließe, daß ein Fall notwendigerweise genau so zu beurteilen sei wie ein vorhergehender Fall.

P. J. G. Kapteyn
Berichterstatter