SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS JEAN MISCHO

vom 13. Dezember 1990 *

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

1. Die Klage der Ricoh Company Ltd (nachstehend: Ricoh) stützt sich auf eine Reihe von Klagegründen und Argumenten, die das Vorbringen der Canon Inc. in der Rechtssache C-171/87, insbesondere, was die Ermittlung des Normalwerts und seinen Vergleich mit dem Ausfuhrpreis betrifft, ergänzen oder ihm gar gleichen. Insoweit werde ich mich verhältnismäßig kurz fassen können.

2. Im übrigen hat Ricoh bezüglich der Klagegründe, die die Schädigung, das Interesse der Gemeinschaft sowie die Berechnung des Antidumpingzolls betreffen, Argumente vorgebracht, die mit denen der Klägerinnen in den Rechtssachen C-175/87 (Matsushita), C-176/87 (Konishiroku), C-177/87 (Sanyo) und C-179/87 (Sharp) übereinstimmen und die ich daher im Rahmen der vorliegenden Schlußanträge eingehend behandeln werde.

3. Bevor ich mich mit der Prüfung all dieser materiell-rechtlichen Klagegründe von Ricoh befasse, möchte ich indessen noch sagen, daß ich mit den Einwänden übereinstimme, die der Rat gegen die *Zulässigkeit* bestimmter Anträge von Ricoh vorgebracht hat.

4. Zum einen hat nämlich der Gerichtshof unlängst in seinem Urteil vom 14. März 1990 in der Rechtssache C-156/87 (Gestetner Holdings/Rat und Kommission, Slg. 1990, I-781) seine Rechtsprechung [1] in Erinnerung gerufen, wonach

„eine Verordnung, die einer Reihe von Wirtschaftsteilnehmern unterschiedliche Antidumpingzölle auferlegt, einen einzelnen von ihnen nur in denjenigen ihrer Bestimmungen individuell [betrifft], die ihm einen besonderen Antidumpingzoll auferlegen und dessen Höhe festsetzen, nicht aber in denjenigen, mit denen anderen Unternehmen Antidumpingzölle auferlegt werden" (Randnr. 12).

Der Hauptantrag von Ricoh auf Nichtigerklärung der gesamten Verordnung (EWG) Nr. 535/87 des Rates vom 23. Februar 1987 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern mit Ursprung in Japan (nachstehend: endgültige Verordnung oder angefochtene Verordnung) [2] ist daher als unzulässig abzuweisen; auf ihre Begründetheit zu prüfen sind daher lediglich die Hilfsanträge auf Nichtigerklärung der Verordnung, soweit diese auf Ricoh anwendbar ist.

5. Da zum anderen der Gerichtshof im Rahmen der Rechtmäßigkeitskontrolle nach Artikel 173 des Vertrages nicht befugt ist, Anordnungen gegenüber dem beklagten Gemeinschaftsorgan zu treffen [3], ist auch der

* Originalsprache: Französisch.

1 — Siehe die sogenannten „Kugellager-Urteile" vom 7. Mai 1987 in den Rechtssachen 240/84, (Toyo/Rat, Slg. 1987, 1809, Randnr. 6), 255/84 (Nachi Fujikoshi/Rat, Slg. 1987, 1861, Randnr. 7), 256/84 (Koyo Seiko/Rat, Slg. 1987, 1899, Randnr. 6), und 258/84 (Nippon Seiko/Rat, Slg. 1987, 1923, Randnr. 7).

2 — ABl. L 54, S. 12.

3 — Siehe z. B. die Urteile vom 24. Februar 1987 in der Rechtssache 312/84, Ehrhardt-Renken/Kommission, Slg. 1987, 841, Randnr. 22, und vom 17. November 1987 in den verbundenen Rechtssachen 142/84 und 156/84, BAT/Kommission, Slg. 1987, 4487, Randnr. 13.

Antrag von Ricoh, der Gerichtshof solle die Erstattung der erhobenen Antidumpingzölle anordnen, für unzulässig zu erklären.

6. Befassen wir uns nunmehr mit den Klagegründen, die Ricoh *in der Sache* ins Feld führt, um die Nichtigerklärung der Verordnung Nr. 535/87 zu erreichen, soweit diese sie betrifft, d. h. soweit mit ihr die von Ricoh hergestellten Normalpapierkopierer (nachstehend: NPK) mit einem endgültigen Antidumpingzoll von 20 % belegt werden und die Vereinnahmung der als vorläufiger Antidumpingzoll in Höhe von 15,8 % nach Maßgabe der Verordnung (EWG) Nr. 2640/86 der Kommission vom 21. August 1986 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Photokopierapparaten mit Ursprung in Japan (nachstehend: vorläufige Verordnung)[4] erhobenen Beträge vorgesehen wird.

7. Die ersten vier Klagegründe hängen allesamt mit den Problemen der Ermittlung des Normalwerts und seinem Vergleich mit dem Ausfuhrpreis zusammen. Die Klägerin macht eine Verletzung sowohl des Artikels 2 Absätze 3 Buchstabe a und 7 als auch des Artikels 2 Absätze 9 und 10 Buchstabe c der Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 des Rates vom 23. Juli 1984 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (nachstehend: Grundverordnung)[5] geltend.

8. Bei näherer Betrachtung muß man allerdings feststellen, daß die vorgebrachten Argumente, ob sie nun die angebliche Rechtswidrigkeit der Ermittlung des Normalwerts oder aber die seines Vergleichs mit dem Ausfuhrpreis untermauern sollen, sehr häufig die gleichen sind und daß einige von ihnen so dargestellt werden, als seien sie hilfsweise nach anderen vorgebracht. Das geht zum einen auf die Auffassung der Klägerin, Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a müsse in Verbindung mit Artikel 2 Absatz 9 gesehen werden (siehe Abschnitt 32 der Klageschrift), und zum anderen darauf zurück, daß ihre Rügen im wesentlichen alle der Behandlung bestimmter Ausgaben ihrer japanischen Tochtergesellschaften gelten, die sie entweder nicht in den nach Artikel 2 Absatz 3 ermittelten Normalwert einbezogen oder aber im Wege der Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c von ihm abgezogen sehen möchte.

9. Ich möchte daher diese verschiedenen Klagegründe zusammen behandeln.

A — Zur Ermittlung des Normalwerts und seinem Vergleich mit dem Ausfuhrpreis

10. Das Vorbringen von Ricoh läßt sich wohl wie folgt zusammenfassen:

1) Der Rat soll bei der Ermittlung des Normalwerts und des Ausfuhrpreises keine übereinstimmende oder vergleichbare Methode angewandt haben;

2) Der Rat soll, indem er als Normalwert die Preise für die ersten unabhängigen Käufer auf dem japanischen Markt herangezogen und sich geweigert habe, hiervon bestimmte Vertriebskosten sowie

4 — ABl. L 239, S. 5.
5 — ABl. L 201, S. 1.

die Verwaltungs- und Gemeinkosten der japanischen Tochtergesellschaften von Ricoh abzuziehen, den Normalwert auf der Stufe des Wiederverkäufers oder sogar des Endverbrauchers und nicht ab Werk ermittelt haben, während der Ausfuhrpreis dem Preis ab Werk entspreche, weil gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Grundverordnung alle Kosten und Gewinne der Tochtergesellschaften von Ricoh in der Gemeinschaft von dem Preis abgezogen worden seien, zu dem das eingeführte Produkt zum erstenmal an einen unabhängigen Käufer in der Gemeinschaft verkauft worden sei;

3) Der Rat soll ferner, weil er als Normalwert die Preise angesetzt habe, die die japanischen Tochtergesellschaften von Ricoh ihren ersten unabhängigen Käufern berechnet hätten, ohne dann angemessene Abzüge von diesen Preisen vorzunehmen, Artikel 2 Absatz 7 fehlerhaft angewandt haben. Dieser dürfe nicht so angewandt werden, daß ganz andere Ergebnisse erzielt würden, als wenn der Rat davon ausgegangen wäre, daß die Transferpreise zwischen den Unternehmen, d. h. zwischen Ricoh und ihren Vertriebs-Tochtergesellschaften, im Rahmen von Artikel 2 Absatz 3 verwendet werden könnten;

4) Der Rat soll durch seine Weigerung, die Rabatte der Tochtergesellschaften bei Inzahlungnahme eines gebrauchten NPK zu berücksichtigen, den Normalwert des neuen Produkts nicht als „tatsächlich gezahlte[n] oder zu zahlende[n] Preis" bestimmt haben, wie dies Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a vorschreibe;

5) Der Rat soll, indem er die geforderten Berichtigungen für diese Inzahlungnahmen sowie für bestimmte andere unmittelbare Verkaufskosten der japanischen Vertriebs-Tochtergesellschaften von Ricoh verweigert habe, zugleich gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c verstoßen haben.

11. Im Anschluß an meine Schlußanträge in der Rechtssache C-171/87, Canon, kann ich diesem Vorbringen in keinem Punkt folgen.

12. Ich erinnere zunächst an den in den Urteilen des Gerichtshofes vom 7. Mai 1987 in den „Kugellager-Rechtssachen"[6] bestätigten Grundsatz der Unabhängigkeit der Berechnungsmethoden für den Normalwert und für den Ausfuhrpreis und die sich daraus ergebende Konsequenz:

„Die Gültigkeit des in Artikel 2 Absatz 9 vorgeschriebenen Vergleichs kann also nicht davon abhängen, daß Normalwert und Ausfuhrpreis aufgrund gleicher Methoden errechnet wurden."[7]

Aus der bloßen Tatsache, daß bestimmte Beträge im Normalwert, nicht aber im Ausfuhrpreis enthalten sind, läßt sich mithin nichts ableiten, solange die Vorschriften für die Ermittlung jedes dieser beiden Werte beachtet worden sind. Zugleich ergibt sich daraus, daß die Gemeinschaftsorgane nicht deshalb, weil bestimmte Kostenarten von dem nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b ermittelten Ausfuhrpreis abgezogen wurden, verpflichtet sind, zum Zwecke des Vergleichs nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 ent-

6 — Rechtssachen 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 und 260/84, Slg. 1987, 1809, 1861, 1899, 1923, 1975.

7 — Siehe Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85, Canon/Rat, Slg. 1988, 5731, Randnr. 37.

sprechende Berichtigungen beim Normalwert vorzunehmen.

13. Ich weise ferner daraufhin, daß u. a. nach dem Urteil vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat, a. a. O., Randnr. 12) die vom ersten unabhängigen Verkäufer gezahlten Preise mit Recht als für das Erzeugnis in dessen Ausfuhr- oder Ursprungsland im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte Preise angesehen und daher gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a bei der Ermittlung des Normalwerts zugrunde gelegt werden dürfen. Andererseits ergibt sich aus dem gleichen Urteil, daß bei einer Aufteilung der Produktions- und Verkaufstätigkeiten innerhalb eines aus rechtlich selbständigen, aber wirtschaftlich verflochtenen Gesellschaften bestehenden Konzerns, wie sie auch Ricoh auf dem japanischen Markt durchgeführt hat,

„gerade die Berücksichtigung des ersten Verkaufs an einen unabhängigen Käufer es ermöglicht, den Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk korrekt zu ermitteln" (Randnr. 41).

14. Die Rüge von Ricoh, daß vorliegend der Normalwert auf einer anderen Stufe als der für den Ausfuhrpreis herangezogenen Stufe „ab Werk" ermittelt worden sei, ist demnach nicht begründet. Im im übrigen bedurfte es, da Normalwert und Ausfuhrpreis beide auf der Stufe „ab Werk" festgestellt wurden, keiner Berichtigung nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 Buchstabe c, um mutmaßliche Unterschiede bei den Handelsstufen auszugleichen.

15. Ferner habe ich schon in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-171/87 dargelegt, daß der Streit um Anwendbarkeit und etwaige Folgen einer Anwendung des Artikels 2 Absatz 7, dem zufolge „Geschäfte zwischen Parteien, bei denen sich herausstellt, daß eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung besteht", als nicht im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden können, völlig gegenstandslos wird, wenn die vom ersten unabhängigen Verkäufer gezahlten Preise zu Recht als „im normalen Handelsverkehr" im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a erzielte Preise behandelt werden können.

16. Ich möchte hinzufügen, daß der Standpunkt von Ricoh, wonach die Anwendung des Artikels 2 Absatz 7 nicht zu ganz anderen Ergebnissen führen dürfe, als wenn die Transferpreise zwischen dem Hersteller-Exporteur und seinen Tochtergesellschaften bei der Bestimmung des Normalwerts berücksichtigt worden wären, dieser Vorschrift jede praktische Wirksamkeit nehmen würde, weil sie die Gemeinschaftsorgane gerade in die Lage versetzen soll, die Transferpreise nicht oder jedenfalls nur unter bestimmten Voraussetzungen zu berücksichtigen.

17. Zu dem Klagegrund, mit dem geltend gemacht wird, der Rat habe Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a verletzt, indem er als Normalwert nicht die von unabhängigen Kunden effektiv gezahlten Nettopreise, sondern die Bruttopreise zugrunde gelegt habe, die die bei Inzahlungnahme eines alten NPK gewährten Nachlässe eingeschlossen hätten, verweise ich auf meine Schlußanträge in der Rechtssache C-171/87, in denen ich bereits ausgeführt habe, daß die Gewährung eines Rabatts bei Inzahlungnahme zu keiner wirklichen Ermäßigung des Kaufpreises für das neue Erzeugnis führt, sondern im allgemeinen nur den Wert wider-

spiegelt, den das gebrauchte Produkt für denjenigen darstellt, der es in Zahlung nimmt. In Wahrheit ist also dieser Wert Teil des „tatsächlich" gezahlten oder zu zahlenden Preises für das neue Erzeugnis. Vorliegend entspricht dieser Wert, da es in Japan keinen Markt für gebrauchte NPK gibt, nicht dem Wiederverkaufswert für gebrauchte NPK, sondern den Vorteilen, die der Hersteller aus ihrem Abzug vom Markt und ihrer Herausnahme aus dem Wirtschaftskreislauf zieht und die der Rat in Randnummer 13 Absatz 2 a. E. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung beschrieben hat.

18. Schließlich haben wir in den genannten Schlußanträgen auch gesehen, daß die Feststellung, daß diese Vorteile einen Wert darstellen, der getrennt von den Verkäufen neuer NPK zu sehen ist, den Rat in die Lage versetzt hat, die betreffenden Rabatte bei Inzahlungnahme *nicht* als *unmittelbar* mit den Verkäufen zusammenhängend zu betrachten, bei deren Abschluß sie gewährt werden. Er war daher auch nicht verpflichtet, eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Grundverordnung vorzunehmen, wonach die Berichtigungen wegen Unterschieden bei den Verkaufsbedingungen „auf jene Unterschiede beschränkt [werden], die in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehen".

19. Die übrigen von Ricoh angeführten Ausgabenposten wie Reisekosten sowie Ausgaben für Kommunikation, Werbung, Verkaufsförderung, Bewirtung und den Fuhrpark des Unternehmens gehören selbst nach ihrer eigenen Ansicht zu den Verwaltungs- und Gemeinkosten, deren Unterschiede im allgemeinen keinen Anlaß zu Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c geben. Im übrigen könnten diese Unterschiede nur dann ausnahmsweise Berichtigungen auslösen, wenn sie die allgemeine Voraussetzung der direkten Beziehung zu den betreffenden Verkäufen erfüllten, was bei Kosten, die unabhängig vom Abschluß oder Nichtabschluß eines Kaufvertrags entstehen, nicht der Fall ist.

20. Aufgrund der Tatsache, daß die Regeln über die Ermittlung des Normalwerts oder des Ausfuhrpreises sich von denen unterscheiden, die für ihren Vergleich gelten, und daß in Artikel 2 Absätze 9 und 10 festgelegt werden soll, welche Berichtigungen des Normalwerts oder des Ausfuhrpreises vorgenommen werden können, nachdem diese einmal nach den hierfür vorgesehenen Methoden berechnet worden sind [8], können wir schließlich auch die von der Klägerin mehrfach vorgetragene Auffassung (vgl. Randnrn. 28, 36 und 49 der Klageschrift) zurückweisen, die Weigerung, die betreffenden Ausgaben als direkte und nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c abziehbare Verkaufskosten zu behandeln, sei mit ihrer Berücksichtigung beim Normalwert dann unvereinbar, wenn dieser gemäß Artikel 2 Absatz 4 für den Fall ermittelt worden sei, daß die Ware im Ursprungsland zu einem unter den Produktionskosten liegenden Preis verkauft werde [9]. Während nämlich Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii ausdrücklich vorsieht, daß der Normalwert durch Addition der Produktionskosten und einer angemessenen Gewinnspanne berechnet wird und die Produktionskosten ihrerseits zuzüglich eines angemessenen Betrages für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten ermittelt werden, gestattet Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c deren Abzug nur ausnahmsweise und auch nur insoweit, als diese Kosten in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen auf dem fraglichen Markt stehen. Ziel der Ermittlung des Normalwerts ist es nämlich, den Verkaufspreis eines Produkts zu bestimmen, so wie er wäre, wenn dieses Erzeugnis in seinem Ursprungs-

8 — Vgl. in diesem Sinn die „Kugellager-Urteile" vom 7. Mai 1987, insbesondere das Urteil Toyo/Rat, a. a. O., Randnr. 16.

9 — In Randnummer 48 seiner Klagebeantwortung stellt der Rat klar, daß die Ermittlung des Normalwerts gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii erfolgt sei „und nicht, wie die Klägerin meint, gemäß Artikel 2 Absatz 4". Dieser Streit scheint mir allerdings etwas gekünstelt, da die beiden Vorschriften insoweit zusammenhängen, als bei Anwendung des Artikels 2 Absatz 4 die Ermittlung des Normalwerts vorzunehmen ist, die dann nach der Regelung des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii erfolgt.

oder Ausfuhrland verkauft würde [10], während mit Hilfe der Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der so berechnete Normalwert nach Maßgabe objektiver Kriterien berichtigt werden soll, die den Besonderheiten des jeweiligen Marktes entsprechen, sich in in unterschiedlicher Weise auf die Verkaufsbedingungen auswirken und folglich die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigen [11].

B — Zur Schädigung

21. In ihren Ausführungen, die sie gemeinsam mit den Klägerinnen in den Rechtssachen C-175/87 bis C-177/87 und C-179/87 vorgelegt hat, tritt Ricoh den Feststellungen des Rates über die Schädigung der Gemeinschaftsindustrie durch die japanischen Ausfuhren von NPK unter folgenden Aspekten entgegen: Abgrenzung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, Bestimmung der gleichartigen Ware, Elemente der Schadensbestimmung und Kausalzusammenhang zwischen gedumpten Einfuhren und ermittelter Schädigung.

22. Aus den in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-171/87 (Canon/Rat) angegebenen Gründen bin ich mit dem Rat (siehe die Randnrn. 2 und 3 seiner Gegenerwiderung in der vorliegenden Rechtsache) der Auffassung, daß es im Zusammenhang der Beurteilung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft denkgesetzlich richtiger ist, zuerst zu untersuchen, welches die „gleichartige Ware" im Sinne des Artikels 2 Absatz 12 der Grundverordnung ist, und erst dann nachzuprüfen, ob der „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" für die betreffende gleichartige Ware im Hinblick auf Artikel 4 Absatz 5 dieser Verordnung richtig abgegrenzt worden ist.

23. Ich werde daher die Reihenfolge, in der diese beiden Punkte im Sitzungsbericht dargestellt sind, umkehren. Im übrigen werde ich mich bei ihnen verhältnismäßig kurz fassen können, da ich zum Begriff der gleichartigen Ware bereits in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-171/87, a. a. O., Stellung genommen habe und der Gerichtshof sich in seinem Urteil Gestetner Holdings/Rat und Kommission vom 14. März 1990 (a. a. O.) bereits zu dem auf die unrichtige Abgrenzung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gestützten Klagegrund geäußert hat.

24. Schließlich glaube ich, die beiden anderen Aspekte, nämlich die Frage der Elemente der Bestimmung des Schadens und derjenigen seiner Ursachen, in einem Abschnitt abhandeln zu dürfen, da sie eng miteinander zusammenhängen.

1. *Bestimmung der gleichartigen Ware*

25. In meinen vorgenannten Schlußanträgen habe ich die Gründe dargelegt, weshalb ich der Auffassung bin, daß der Rat zu Recht davon ausgehen konnte, zu nahe beieinanderliegenden Leistungsklassen gehörende NPK vom Personalkopierer bis zur Leistungsklasse 5 der Dataquest-Klassifikation seien gleichartige Waren im Sinne des Artikels 2 Absatz 12 der Grundverordnung.

26. Im übrigen teile ich den Eindruck des Rates, daß nicht immer recht deutlich wird, ob Ricoh eigentlich eine völlige Segmentierung des Marktes mit ebensovielen Kategorien gleichartiger Produkte, wie es verschiedene Leistungsklassen von NPK gibt, gewünscht hätte oder nur eine Aufteilung in

10 — Vgl. in diesem Sinn die Urteile vom 5. Oktober 1988, insbesondere das Urteil Canon/Rat, a. a. O., Randnr. 26.

11 — Vgl. in diesem Sinn die „Kugellager-Urteile" vom 7. Mai 1987, insbesondere das Urteil Nachi Fujikoshi/Rat, a. a. O., Randnr. 32.

zwei Kategorien — „Kleinkopierer", d. h. Geräte bis zu einer Kapazität von 40 Kopien/Minute, und Geräte mit höherer Kopiergeschwindigkeit — fordert. Man hat übrigens das Gefühl, daß die Gründe, die für Ricoh bestimmend waren, diese Schwelle bei 40 Kopien/Minute festzulegen, nichts mit den äußeren und technischen Merkmalen der Geräte zu tun haben, sondern darauf fußen, daß es nur auf dem Markt für große NPK einen bedeutsamen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gab und die japanischen Kopiergeräte lediglich auf dem Markt für kleine NPK eine Vormachtstellung innehatten. Und wünscht Ricoh nicht aus dem gleichen Grund, d. h. weil es während des Untersuchungszeitraums nur eine geringe Gemeinschaftsproduktion von Kopiergeräten mit bis zu 30 Kopien/Minute gab, d. h. von Geräten, die entweder zu den Personalkopierern oder zu den Leistungsklassen 1a, 1b oder 2, gehören, keine Unterscheidung zwischen diesen Geräteklassen, obwohl sie doch ausführt, daß:

„... die äußerlichen Unterschiede und die mangelnde Ähnlichkeit bei Kopiergeräten nahe beieinanderliegender Leistungsklassen besonders auffällig sind, wenn man Personalkopierer und Kopiergeräte der Leistungsklasse 1a betrachtet"?

27. Solche Erwägungen dürfen indessen keine Geltung beanspruchen, wenn es um die Feststellung geht, was unter „gleichartige Ware" zu verstehen ist, bei der es sich gemäß Artikel 2 Absatz 12 der Grundverordnung entweder um

„eine Ware, die mit der betreffenden Ware identisch ist, d. h., ihr in jeder Hinsicht gleicht",

handelt oder, wenn es eine solche Ware nicht gibt, um

„eine andere Ware, die charakteristische Merkmale aufweist, die denen der betreffenden Ware stark ähneln".

Auf jeden Fall ist eine Klarstellung von Ricoh ausgeblieben, aus welchen besonderen, mit anderen Merkmalen der NPK als der Kopiergeschwindigkeit zusammenhängenden Gründen sie vorschlägt, zur Unterscheidung von „kleinen" und „großen" Kopiergeräten die Schwelle bei 40 Kopien/Minute festzulegen. Ich halte daher den Standpunkt für legitim, daß ein Gerät, das die gleiche Arbeit wie ein anderes Gerät verrichtet, wenn auch schneller, Merkmale aufweist, die denen dieses anderen Gerätes stark ähneln.

28. Zum anderen läßt sich feststellen, daß Überschneidungen bei den von Ricoh angeführten Dataquest-Leistungsgruppen entstehen, wenn man auf die Kopiergeschwindigkeit als Unterscheidungskriterium abstellt. So können gerade NPK mit 40 oder 50 Kopien/Minute sowohl der Leistungsklasse 3 (31 bis 45 Kopien) als auch der Leistungsklasse 4 (40 bis 75 Kopien) angehören. Geräte mit 70 bis 75 Kopien können sowohl in die Leistungsklasse 4 als auch in die Leistungsklasse 5 mit 70 bis 90 Kopien fallen. Überschneidungen bestehen ebenfalls bei Personalkopierern und Geräten der Leistungsklassen 1a und 1b, da erstere bis zu 12 Kopien/Minute, letztere bis zu 20 bzw. 15 bis 20 Kopien/Minute herstellen.

29. Schließlich muß unabhängig von der Frage, ob die Definition des „relevanten Marktes" durch die Kommission bei einer Entscheidung in einem Verfahren nach Arti-

kel 85 EWG-Vertrag den Rat binden kann, der den Begriff der „gleichartigen Ware" im Rahmen eines Antidumpingverfahrens festzulegen hat, festgestellt werden, daß sich die Kommission in der von Ricoh angeführten Entscheidung 88/88/EWG vom 22. Dezember 1987 über ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/32.306 — Olivetti/Canon, ABl. L 52, S. 51) weder für eine völlige Segmentierung des NPK-Marktes noch für eine Aufteilung des Marktes in der von Ricoh vorgeschlagenen Form entschieden hat. Im übrigen hat die Kommission zwar drei repräsentative Bezugsmärkte unterschieden, nämlich den der Personalkopierer bis zur Leistungsklasse 2, den der Leistungsklassen 3 und 4 und den der Leistungsklassen 4 bis 6, indessen nicht versäumt festzustellen, daß diese Abgrenzung „eine bestimmte Austauschbarkeit zwischen diesen drei Abschnitten nicht aus[schließt]" (Randnr. 7 der Begründungserwägungen ihrer Entscheidung).

30. Daß die Austauschbarkeit zwischen den verschiedenen Marktsegmenten geringer sein mag als die innerhalb einer bestimmten Leistungsklasse, beweist nicht, wie Ricoh geltend macht, daß eine wirkliche Segmentierung vorliegt, sondern ganz im Gegenteil, daß es keine klaren Grenzlinien zwischen den verschiedenen Leistungsklassen gibt und daß NPK, die einer dieser Klassen angehören, ohne weiteres durch einen oder mehrere NPK aus anderen Leistungsklassen ersetzt werden können.

31. Das ergibt sich im übrigen indirekt aus mehreren Passagen der Klageschrift von Ricoh. So heißt es dort insbesondere:

„Bis zum Erscheinen der neuen Generation von Kopiergeräten in Japan hatten die europäischen Kunden nur die Wahl zwischen der Verwendung eines schnellen Großkopierers mit Normalpapier, eines weniger leistungsfähigen Kleinkopierers für beschichtetes Papier oder eines langsamen Normalpapierkopierers wie des Rank Xerox 660, der Kopien von schlechter Qualität herstellte, aber Normalpapier verwandte und für den es einen stark ausgebauten Wartungsdienst gab."

Ferner wird dort für die Zeit nach der Einführung kleiner Kopierer auf dem japanischen Markt ausgeführt:

„Die japanischen Unternehmen konnten, anstatt einen einzigen ultraschnellen Kopierer mit sehr großer Kapazität für einen zentralen Kopierdienst anzuschaffen, oder auch zusätzlich zu diesem, mehrere oder zahlreiche Kleinkopierer kaufen, die über die Geschäftsräume des Unternehmens verteilt wurden."

32. Das Argument, daß die Palette der mit dem Antidumpingzoll belegten japanischen Einfuhren breiter sei als die der in der Gemeinschaft hergestellten NPK, ist im Zusammenhang des vorliegenden Falles nicht erheblich, da nachgewiesen ist, daß es im Untersuchungszeitraum in der Gemeinschaft eine NPK-Produktion, wenn auch noch so beschränkten Umfangs, in allen Leistungsklassen gegeben hat, in denen japanische Einfuhren zu verzeichnen waren, d. h. in allen Leistungsklassen vom Personalkopierer bis zu NPK der Leistungsklasse 4. Wenn es Unterschiede zwischen irgendeinem der zahlreichen eingeführten japanischen Modelle und einem der wenigen Gemeinschaftsmodelle mit vergleichbaren technischen Merkmalen gegeben haben sollte, wäre dem allenfalls, wie der Rat bemerkt, beim Vergleich der Preise Rechnung zu tragen gewesen, den die Gemeinschaftsorgane vorzunehmen hatten, um Vorliegen und Ausmaß von Preisunterbietungen festzustellen. Dies ist vorliegend geschehen, wie den Randnummern 41 ff. der Begründungserwä-

gungen der angefochtenen Verordnung zu entnehmen ist. Auch in der Sache „Elektronische Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan" sind die Gemeinschaftsorgane so vorgegangen. Dies ergibt sich insbesondere aus dem Urteil Canon/Rat des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1988 (a. a. O.), in dem der Gerichtshof die Gleichartigkeit der betreffenden Waren nicht in Frage gestellt hat, obwohl eine große Vielfalt von Modellen und große Unterschiede bei den technischen Merkmalen der verschiedenen Modelle zu verzeichnen waren (siehe insbesondere Randnrn. 14 und 66 des Urteils).

2. Die Abgrenzung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

33. Gemäß Artikel 4 Absatz 5 der Grundverordnung sind unter dem Ausdruck „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" zu verstehen

„sämtliche Erzeuger der gleichartigen Ware in der Gemeinschaft oder diejenigen unter ihnen ..., deren Gesamterzeugung einen größeren Anteil an der gesamten Gemeinschaftserzeugung dieser Ware ausmacht, mit Ausnahme folgender Fälle:

— Stehen Erzeuger zu Ausführern oder Einführern in einer besonderen Beziehung oder sind sie selbst zugleich Einführer der Ware, die angeblich gedumpt oder subventioniert ist, so ist es zulässig, unter ‚Wirtschaftszweig der Gemeinschaft' nur die übrigen Erzeuger zu verstehen.

— ..."

34. Es sei sogleich gesagt, daß aufgrund dieser Vorschrift, da die gleichartige Ware im Rahmen dieser Rechtssache zutreffend so umschrieben worden ist, daß sie die gesamte Palette der NPK von den Personalkopierern bis zu den Geräten der Leistungsklasse 5 umfaßt, die Überlegung der Klägerin, daß die Herstellung der Gemeinschaft in der Kategorie der „kleinen" Kopierer gering oder praktisch nicht existent gewesen und insbesondere aus diesem Grund kein Hersteller in der Gemeinschaft in der Lage sei, eine Schädigung infolge der Einfuhren „kleiner" Kopierer aus Japan darzulegen, im Kontext der Abgrenzung des „Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft" nicht ausschlaggebend ist und daher auch nicht — zumindest nicht allein — Anlaß für eine Herausnahme bestimmter Hersteller aus diesem Wirtschaftszweig sein kann.

35. Das übrige Vorbringen von Ricoh, wonach Rank Xerox, Océ und Olivetti nicht in den „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" hätten einbezogen werden dürfen, weil diese Gemeinschaftshersteller in einer Beziehung zu japanischen Exporteuren stünden und selbst Einfuhren aus Japan getätigt hätten, stimmt im wesentlichen mit dem Vorbringen überein, das der Gerichtshof bereits in seinem Urteil vom 14. März 1990 in der Rechtssache Gestetner Holdings/Rat und Kommission (a. a. O.) zurückgewiesen hat.

36. Was die von Ricoh angeführten früheren Entscheidungen betrifft, in denen die Gemeinschaftsorgane anders als in der vorliegenden Sache gehandelt haben sollen, so ist daran zu erinnern, daß der Gerichtshof in seinem Urteil Gestetner Holdings/Rat und Kommission eine Praxis der Gemeinschaftsorgane verneint hat, derzufolge ein Hersteller, der in einer Beziehung zu Ex-

porteuren oder Importeuren steht oder selbst Importeur der angeblich gedumpten oder subventionierten Ware ist, automatisch von dem „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" im Sinne des Artikels 4 Absatz 5 der Grundverordnung ausgeschlossen worden sei. Zwar geschah dies aufgrund des Akteninhalts und der mündlichen Ausführungen vor dem Gerichtshof, d. h. mit Bezug auf frühere Fälle, die die Klägerin in der Rechtssache Gestetner ausdrücklich angeführt hatte (Randnr. 44 des Urteils). Die Feststellung des Gerichtshofs bleibt aber auch im vorliegenden Fall gültig. Zum einen nämlich werden die vier von Gestetner angeführten Fälle auch von Ricoh genannt. Zum anderen gilt das, was für diese Fälle gilt, auch für die anderen: Jedesmal, wenn die Gemeinschaftsorgane einen Gemeinschaftshersteller vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgeschlossen oder nicht ausgeschlossen haben, haben sie dies in Ausübung eines ihnen zustehenden Ermessens getan, das sie „von Fall zu Fall nach Maßgabe aller relevanten Tatsachen" (Randnr. 43 des Urteils Gestetner/Rat und Kommission) auszuüben haben. Im übrigen darf nicht vergessen werden, daß wir es bei Rank Xerox mit einem Gemeinschaftsunternehmen zu tun haben, das einen wesentlichen Teil des Kapitals eines japanischen Herstellers hält, und nicht mit einem japanischen Hersteller, der eine Produktions -Tochtergesellschaft in der Gemeinschaft kontrolliert. Unter diesen Umständen dürften diese anderen Fälle auch keine die Gemeinschaftsorgane für die Zukunft bindende Praxis begründet haben.

37. Schließlich bin ich der Meinung, daß der Hinweis von Ricoh auf Artikel 13 Absatz 10 der Grundverordnung im vorliegenden Fall überhaupt nicht sachdienlich ist. Zum einen ist nämlich diese Vorschrift nach Erlaß der angefochtenen Verordnung in die Grundverordnung eingefügt worden, nämlich durch die sogenannte „Schraubenzieherverordnung" Nr. 1761/87 des Rates vom 22. Juni 1987 (ABl. L 167, S. 9). Zum anderen gestattet Artikel 13 Absatz 10 unter bestimmten Voraussetzungen dem Gemeinschaftsorgan, auf in der Gemeinschaft unter Verwendung von Teilen oder Werkstoffen mit Ursprung aus den betreffenden Ausfuhrländern montierte oder hergestellte Waren Antidumpingzölle zu erheben; sein Gegenstand hat daher mit der Frage der Abgrenzung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nichts zu tun.

3. *Durch Dumping verursachte Schädigung*

38. Ricoh wendet sich gegen die Behandlung der einzelnen Faktoren, auf die die Gemeinschaftsorgane sich bei der Ermittlung der Schädigung gestützt haben, und ist der Auffassung, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in Wahrheit nicht geschädigt worden ist. Sie bringt weiter vor, daß die geringe Geschäftstätigkeit der Gemeinschaftshersteller im Sektor der kleinen Kopiergeräte nicht auf die Einfuhren aus Japan, sondern auf andere Faktoren, insbesondere auf ihren eigenen ursprünglichen Entschluß, nicht die Herstellung dieser Kopiergeräte aufzunehmen, zurückgeführt werden müsse. Sie bestreitet daher mit den von den Gemeinschaftsorganen als gegeben angesehenen Faktoren zugleich das Vorliegen einer Schädigung überhaupt und stellt zum anderen mit dem Argument, daß die Schädigung in der festgestellten Form auf andere Faktoren zurückzuführen sei, das Vorliegen eines Kausalzusammenhangs zwischen gedumpten Einfuhren und der behaupteten Schädigung in Abrede.

39. Wie der Gerichtshof noch einmal in Randnummer 49 seines Urteils Canon/Rat vom 5. Oktober 1988 (a. a. O.) ausgeführt hat, liegt nach Absatz 1 des — Artikel 3 des Antidumping-Kodex des GATT nachgebildeten — Artikels 4 der Grundverordnung

„ein Schaden nur vor, wenn die gedumpten Einfuhren ‚wegen des Dumpings' eine bedeutende Schädigung eines bestehenden Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachen oder zu verursachen drohen, und dürfen Schädigungen, die durch andere Faktoren hervorgerufen werden, nicht den gedumpten Einfuhren zugrechnet werden".

Im übrigen zählt Artikel 4 Absatz 2 der Grundverordnung die einzelnen Faktoren auf, auf die sich die Prüfung der Schädigung zu beziehen hat. Es handelt sich um den Umfang der gedumpten Einfuhren (Buchstabe a), die Preise dieser Einfuhren (Buchstabe b) sowie die Auswirkungen auf den betroffenen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.

40. Dem Inhalt der letztgenannten Vorschrift läßt sich eindeutig entnehmen, daß die Gemeinschaftsorgane in diesem Bereich über ein weites Ermessen verfügen, dessen Ausübung oft sehr komplexe wirtschaftliche Untersuchungen mit sich bringt. Zum einen bestimmt Artikel 4 Absatz 2 ausdrücklich, daß weder einer noch mehrere der drei Faktoren notwendigerweise für die Entscheidung ausschlaggebend sind. Zum anderen hat, wie auch der Gerichtshof in seinem Urteil vom 4. Oktober 1988, Canon/Rat, a. a. O., Randnr. 56, entschieden hat, die Aufzählung der unter c genannten wirtschaftlichen Indikatoren, die zur Messung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den betroffenen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft beitragen sollen, lediglich Hinweischarakter, so daß es den Gemeinschaftsorganen freisteht, ihre Entscheidung nur auf die Faktoren zu stützen, die sie für die relevantesten halten.

41. Die Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung zeigen, daß die Gemeinschaftsorgane die betreffenden Faktoren eingehend geprüft haben. In Teil i des Kapitels H mit der Überschrift „Schädigung" hat der Rat das Volumen der Einfuhren, in Teil ii die Preise und in Teil iv die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft untersucht.

42. Zur Zunahme des *Volumens der* japanischen *Einfuhren* macht Ricoh geltend, sie sei parallel zur Ausweitung des „neuen" Marktes für Kleinkopierer erfolgt, von der der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im übrigen selbst stark profitiert habe. In der Tat heißt es in Randnummer 34 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung:

„Verkauf und Anmietung neuer Geräte der Gemeinschaftshersteller Rank Xerox, Océ, Olivetti und Tetras erhöhten sich in diesem Zeitraum von 62 000 Stück 1981 auf 108 000 Stück 1984, d. h. um 74 %."

Ihr Marktanteil ist indessen von 21 % 1981 auf 11 % 1985 zurückgegangen, während der Anteil der von japanischen Exporteuren hergestellten Geräte am Gemeinschaftsmarkt im Laufe des gleichen Zeitraums von 70 auf 78 % gestiegen ist (Randnr. 33 der Begründungserwägungen). Unter diesen Umständen durften die Gemeinschaftsorgane zu Recht annehmen, daß die japanischen Einfuhren, die zwischen 1981 und 1984 um mehr als 120 % zugenommen hatten, eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachten, weil sie eine günstigere Entwicklung des Verkaufs- und Vermietgeschäfts dieser Unternehmen verhinderten [12].

12 — Siehe in diesem Sinne Randnrn. 57 und 58 des Urteils vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat, a. a. O.).

43. Zur *Preisunterbietung* bringt Ricoh nichts vor, das geeignet wäre zu beweisen, daß die Feststellungen der Gemeinschaftsorgane in diesem Punkt auf einem offensichtlichen Irrtum beruhten. Sie stützt ganz im Gegenteil ihre Darlegung, daß die japanischen Produkte nicht billiger, sondern nur technisch höherwertig als die von den Gemeinschaftsherstellern verkauften Geräte gewesen seien, auf diese Feststellungen, insbesondere in den Randnummern 48 und 49 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung. Hierbei übersieht Ricoh allerdings, daß die Gemeinschaftsorgane ihr Beurteilungsergebnis weitgehend auf eine besonders verbreitete Form der Preisunterbietung gestützt haben, die nicht in niedrigeren Preisen, sondern in der Weise zum Ausdruck gelangte, daß die japanischen Exporteure wesentlich ausgeklügeltere Modelle zu gleichen oder fast gleichen Preisen wie die von den europäischen Herstellern verkauften einfacheren Modelle veräußerten (vgl. hierzu Randnr. 47 Absatz 2 und Randnr. 49 a. E. der Begründungserwägungen). Nach meiner Auffassung war unter den gegebenen Umständen die Berücksichtigung dieser Form der Unterbietung nicht nur nicht unangemessen, sondern geradezu unumgänglich. Der Rat hat nämlich in Randnummer 44 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung dargelegt, daß

„... die japanischen Hersteller ihre Geräte in der Regel mit mehr Features ausrüsten als die CECOM-Hersteller"

und die Kommission daher

„bei der Auswahl vergleichbarer Modelle häufig gezwungen [war], ein CECOM-Modell mit weniger Features zu wählen, um es mit einem in Japan hergestellten Modell mit ähnlichen Standardmerkmalen zu vergleichen".

Ein Vergleich der eingeführten und der ähnlichsten gemeinschaftlichen Modelle allein auf der Grundlage der Preise ohne Rücksicht auf diese technischen Unterschiede hätte daher nicht den wirklichen Unterschied des Preises oder des Handelswertes wiedergespiegelt, der möglicherweise zwischen verschiedenen Modellen besteht, wenn man folgendes bedenkt:

„Allgemein sollte ein stärker ausgerüstetes Modell wegen seiner zusätzlichen Funktionen auch teurer sein" (Randnr. 44 a. E. der Begründungserwägungen).

44. Daß die Gemeinschaftsorgane das genaue Ausmaß dieser Art der Unterbietung nicht quantifiziert haben, weil es ihnen nicht möglich war, die zusätzlichen Merkmale der japanischen Geräte zu bewerten (vgl. Randnr. 49, vierter Gedankenstrich der Begründungserwägungen), berührt nicht ihre Feststellung, daß eine Unterbietung vorliegt. Eine solche Feststellung scheint mir im Zusammenhang der Prüfung der Faktoren einer Schädigung auch auszureichen. Eine „Quantifizierung" wäre nur dann erforderlich gewesen, wenn die Gemeinschaftsorgane das Ausmaß der Unterbietung für die Festlegung des Satzes des Antidumpingzolls hätten berücksichtigen wollen. Aus Randnummer 110 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung ergibt sich indessen, daß gerade wegen der fehlenden Quantifizierbarkeit der festgestellten Unterbietung

„die Kommission ... zu dem Schluß kam, daß es im Kontext dieses Verfahrens nicht angebracht wäre, in die Zollberechnung einen Faktor einzubeziehen, der die in dem Verfahren festgestellte Preisunterbietung berücksichtigt".

45. Demzufolge kann sich Ricoh für ihre Behauptung, es habe keine Unterbietung, sondern Wettbewerb stattgefunden, auch nicht auf Randnummer 86 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung stützen, in der der Rat in Abrede stellt, daß der große Marktanteil der japanischen Exporteure, „sieht man von der größeren Featureausstattung ab", auf die technische Überlegenheit ihrer Geräte zurückzuführen sei. Denn vorliegend besteht ja die Unterbietung gerade darin, daß diese Geräte mit größerer „Featureausstattung" zu Preisen verkauft werden, die nicht höher liegen als die für weniger gut ausgestattete Geräte. Da nun diese Unterbietung, wie der Rat mit Recht ausführt, auf gedumpte Einfuhren zurückzuführen ist, kann sie nicht als eine Maßnahme lauteren Wettbewerbs betrachtet werden (vgl. Randnr. 128 der Klagebeantwortung).

46. Schließlich scheint mir die Behauptung von Ricoh, daß

„die Untersuchung von Info-Markt ... *erkennen läßt*, daß der Preis der Modelle der Gemeinschaftsproduktion *ganz allgemein* höher hätte sein müssen als der vergleichbarer japanischer Modelle, weil sie häufig zur Vermietung bestimmt und daher *im allgemeinen* auf eine höhere Lebensdauer ausgelegt sind",

zu unbestimmt und wird auch durch nichts belegt. Abgesehen davon, daß eine höhere Lebensdauer größere Verläßlichkeit bedeutet und diese eine höhere technische Qualität erkennen läßt, die doch Ricoh den gemeinschaftlichen Geräten abstreitet, ist darauf hinzuweisen, daß

„die Einnahmen aus dem Mietgeschäft schätzungsweise 35 % des Geräteumsatzes der Gemeinschaftshersteller dar[stellen]",

und daß der Vergleich der Preise außerdem nur für die Verkaufspreise durchgeführt worden ist (vgl. Randnr. 46 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), mithin nicht für Geräte, die ausschließlich zur Vermietung bestimmt waren.

47. Was die *Auswirkung der Billigeinfuhren auf den betroffenen Wirtschaftszweig* angeht, haben die Gemeinschaftsorgane neben dem spürbaren Rückgang des Marktanteils der Gemeinschaftshersteller, von dem ich zuvor im Zusammenhang mit dem Volumen der japanischen Einfuhren gesprochen habe, vor allem eine Abnahme der Rentabilität herausgestellt. Ricoh bestreitet insoweit nicht die Zahlenangaben in Randnummer 81 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung, wirft aber den Gemeinschaftsorganen vor, sie hätten sich bei der Prüfung der Rentabilität der Geschäftstätigkeit der Gemeinschaftshersteller allein auf deren Verkäufe und Vermietungen von „Geräten ihrer eigenen Herstellung aus den Leistungsklassen 1 bis 4" gestützt, statt die Gewinne aus der Gesamttätigkeit im Bereich der Photokopiergeräte, insbesondere aus dem Wiederverkauf der bei japanischen Lieferanten gekauften OEM-Modelle, dem Verkauf verwandter Erzeugnisse sowie aus dem Verkauf und der Vermietung von Geräten der Leistungsklassen 5 und 6, zu berücksichtigen.

48. In Artikel 4 Absatz 4 der Grundverordnung heißt es:

„Die Auswirkungen der gedumpten oder subventionierten Einfuhren werden an der Erzeugung der gleichartigen Ware in der Gemeinschaft gemessen ...“

Bei der Würdigung der Auswirkungen der japanischen Einfuhren auf die Rentabilität der Gemeinschaftshersteller war der Rat mithin nicht zur Berücksichtigung von Gewinnen oder Verlusten aus dem Verkauf oder der Vermietung eingeführter NPK oder anderer als der in diesem Verfahren festgelegten „gleichartigen Ware“ verpflichtet. Diese Festlegung soll, wie wir sahen,

„alle Photokopierer bis einschließlich Leistungsklasse 5 der Dataquest-Klassifikation“ (Randziffer 31 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung)

umschließen.

Bei den letztgenannten Geräten hat der Rat indessen keine bedeutende Schädigung festgestellt (vgl. Randnr. 79 der Begründungserwägungen) und war daher nicht verpflichtet, NPK der Leistungsklasse 5 in seine Rentablitätsberechnungen einzubeziehen.

49. Auch aus Randnummer 10 der vorläufigen Verordnung, der zu entnehmen ist, daß die Kommission bei der Berechnung des Normalwerts die Gewinne aus der gesamten Geschäftstätigkeit jedes Exporteurs in Zusammenhang mit NPK, mithin auch aus den Verkäufen verwandter Erzeugnisse, berücksichtigt hatte, kann Ricoh nichts zu ihren Gunsten herleiten. Bei der endgültigen Sachverhaltsfeststellung hat die Kommission nämlich ihren Standpunkt überdacht und den Gewinn für jeden Exporteur lediglich auf der Grundlage seiner Verkäufe von NPK errechnet. Randnummer 10 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung ist zu entnehmen, daß dies geschehen ist, um die Äußerungen einiger interessierter Parteien zu berücksichtigen und weil

„dieses Vorgehen ... vollauf demjenigen entspricht, das für die Ermittlung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gewählt wurde“.

Es wäre zumindest unbillig, wenn Ricoh sich für eine bestimmte Methode entscheiden könnte, sobald es um die Errechnung ihrer Gewinne zwecks Ermittlung des Normalwertes geht, die gleiche Methode indessen verwerfen könnte, wenn die Gewinne der Gemeinschaftshersteller zwecks Ermittlung der Schädigung berechnet werden sollen.

50. Da Ricoh somit nicht den Beweis erbracht hat, daß die Rentabilität infolge der angewandten Methode „künstlich“ gesenkt worden wäre, ist auch ihre Kritik an Randnummer 82 der Begründungserwägungen der angefochtenen Entscheidung unbegründet, da sie auf das gleiche Argument gestützt ist. Der Rat hat dort ausgeführt:

„Die verringerten Gewinne beeinträchtigten die Möglichkeiten der Gemeinschaftshersteller, in Forschung und Entwicklung zur Herausgabe neuer Produkte zu investieren, um künftig mit den japanischen Ausführern auf dem Gemeinschaftsmarkt zu konkurrieren und für ihre Erzeugnisse den gleichen Werbeaufwand wie ihre japanische Konkurrenz zu treiben.“

Aus den genannten Gründen, d. h. weil die Ermittlung der Schädigung und damit der Rentabilität im Vergleich nur zur Herstel-

lung der gleichartigen Ware zu erfolgen hat, wird diese Schlußfolgerung auch nicht dadurch beeinträchtigt, daß die allgemeine Lage der Gemeinschaftshersteller gesund war und ihre Einkünfte aus anderen Geschäftstätigkeiten bei weitem ausgereicht hätten, um die betreffenden Ausgaben zu decken.

51. Ricoh beanstandet ferner, daß die Gemeinschaftsorgane der schwachen Rentabilität auch andere Schwierigkeiten zugeschrieben hätten, wie etwa den Umstand, daß die Gemeinschaftshersteller außerstande gewesen seien, Kosteneinsparungen durch die Produktion höherer Stückzahlen („Economies of scale" oder „Größenvorteile") zu erzielen (vgl. Randnr. 83 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Die Geringfügigkeit der Größenvorteile beruhe darauf, daß die Gemeinschaftshersteller wegen der aufgetretenen technischen Schwierigkeiten erst sehr spät mit der Produktion kleiner Kopiergeräte begonnen hätten, die mit den japanischen Erzeugnissen hätten konkurrieren können.

52. Hierbei wird übersehen, daß auch die größeren NPK zur „gleichartigen Ware" gehören, wie sie in diesem Verfahren umschrieben wurde, und daß die gedumpten Einfuhren kleiner japanischer Kopiergeräte daher auch eine Schädigung der Gemeinschaftsherstellung größerer NPK haben verursachen können.

53. Im übrigen ist unbestritten, daß es seit Ende der 60er und während der ganzen 70er Jahre, als die japanischen Exporteure begannen, mehrere Kleinkopierer auf den Markt zu bringen, in der Gemeinschaft eine Produktion von NPK mit geringer Kapazität, nämlich des Modells 660 von Rank Xerox, gab, das zur Leistungsklasse 1 gehörte.

54. Mit der Behauptung von Ricoh, die Gemeinschaftshersteller hätten erst sehr spät neue Geräte mit geringer Kapazität entwikkelt, die mit den japanischen Modellen hätten konkurrieren können, hat sich der Rat in den Randnummern 85 und 86 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung auseinandergesetzt. Er hat insbesondere darauf hingewiesen, daß die internen und technischen Schwierigkeiten von Rank Xerox bei der Entwicklung eines neuen Modells zwar mit Recht als wesentliche Ursache für die Probleme der Gesellschaft in der Vergangenheit betrachtet werden konnten, dies aber, da diese Probleme gelöst worden seien und das neue Modell auf den Markt gelangt sei, nicht mehr für die Zeit nach 1982/83 gelte. Da Ricoh sich darauf beschränkt hat, vergangene Schwierigkeiten anzuführen, hingegen nichts vorgetragen hat, was die entsprechende Beurteilung durch den Rat als fehlerhaft erscheinen lassen könnte, darf dessen Weigerung, hierin eine Ursache für die Schädigung zu sehen, als gerechtfertigt angesehen werden.

55. Was schließlich Océ und Olivetti betrifft, so ist zwar richtig, daß sie in erheblichem Umfang auf OEM-Einfuhren aus Japan zurückgegriffen haben, aber erst, wie der Gerichtshof in seinem Urteil Gestetner Holdings/Rat und Kommission vom 14. März 1990 (a. a. O., Randnr. 47) festgestellt hat, zu einem Zeitpunkt, als der Versuch, ihre eigenen NPK geringer Kapazität auf den Markt zu bringen, an den wegen der japanischen Einfuhren gedrückten Preisen gescheitert war.

56. Aus den gesamten vorstehenden Erwägungen folgt, daß keinem der auf Fehler bei der Ermittlung der Schädigung gestützten Klagegründe und Argumente Erfolg beschieden sein kann.

C — Zum Interesse der Gemeinschaft

57. Gemäß Artikel 12 Absatz 1 der Grundverordnung können bekanntlich Antidumpingzölle u. a. nur dann festgesetzt werden, wenn nach

„der endgültigen Feststellung des Sachverhalts ... die Interessen der Gemeinschaft ein Eingreifen erfordern ..."

58. Ricoh macht geltend, die Bewertung des Interesses der Gemeinschaft durch die Gemeinschaftsorgane sei dadurch verfälscht worden, daß sie zum einen Unternehmen zum „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" gerechnet hätten, die von den Einfuhren aus Japan abhängig gewesen seien und Gewinn aus ihnen gezogen hätten, und zum anderen die Beschränktheit der Gemeinschaftsproduktion im Bereich der Kleinkopierer nicht berücksichtigt hätten. Wir haben aber soeben gesehen, daß die Gemeinschaftsorgane mit Recht Rank Xerox, Océ und Olivetti in den „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" einbezogen und alle NPK, nicht nur die „kleinen", als „gleichartige Ware" betrachtet haben, so daß diesem Vorbringen von Ricoh nicht gefolgt werden kann.

59. Im übrigen hat Ricoh nicht nachgewiesen, daß der Rat einen offensichtlichen Irrtum bei Ausübung des ihm bei der Bewertung der Interessen der Gemeinschaft zustehenden weiten Ermessens begangen hätte, indem er den Interessen der Gemeinschaftshersteller den Vorrang vor denen der OEM-Importeure wie Gestetner und Agfa-Gevaert eingeräumt hat (vgl. Randnr. 93 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung) oder indem er angenommen hat, daß die Vorteile der Festsetzung von Antidumpingzöllen für den betroffenen Wirtschaftszweig eindeutig alle etwaigen negativen Auswirkungen dieser Entscheidung, insbesondere in Bezug auf die von den Verbrauchern zu zahlenden Preise (vgl. Randnr. 99 der Begründungserwägungen), überwiegen.

60. Das Vorbringen, das auf die fehlerhafte Beurteilung der Interessen der Gemeinschaft gestützt ist, ist somit ebenfalls zurückzuweisen.

D — Zur Berechnung des Antidumpingzolls

61. Nach Auffassung von Ricoh verstößt die Festsetzung des Antidumpingzolls auf 20 % gegen Artikel 13 Absatz 3 der Grundverordnung, dem zufolge die Antidumpingzölle nur so hoch festgesetzt werden dürfen, wie es erforderlich ist, um die Schädigung zu beseitigen. Keines der Argumente, die sie zur Begründung dieser Rüge vorbringt, scheint indessen Aussicht auf Erfolg zu haben.

62. Ricoh bringt zunächst vor, die Spanne von 12 %, die die Gemeinschaftsorgane als ausreichend betrachtet hätten, um einen angemessenen Gewinn beim Verkauf von Kopiergeräten sicherzustellen, sei überhöht, da die kleinen Geräte stets mit einer geringeren Gewinnspanne als bei allen anderen Tätigkeiten des Photokopierergeschäfts verkauft würden.

63. Der Rat hat nun aber hierzu bereits in der angefochtenen Verordnung Stellung genommen und den Standpunkt der Kommission bestätigt, die keinen Grund gesehen hatte,

„... warum, wie die Ausführer zu behaupten scheinen, Gewinne nur bei Verbrauchsmaterialien und Ersatzteillieferungen möglich sein sollten" (vgl. Randnr. 105 a. E. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Der Rat hatte zuvor erläutert, die gewählte Ertragsrate von 12 % müsse,

„die Gemeinschaftshersteller insgesamt in die Lage ... versetzen,

— ihre Marktposition in Zukunft zu sichern, indem sie die erforderlichen Investitionen für Forschung und Entwicklung sowie Werbung finanzieren können;

— eine angemessene Ertragsrate im Verhältnis zu den mit der Entwicklung neuer Produkte verbundenen Risiken zu erwirtschaften und eine angemessene Gewinnausschüttung vorzunehmen".

Für die Gemeinschaftsorgane ging es mithin darum, den Gemeinschaftsherstellern einen ausreichenden Ertrag zu sichern, um sie zu ermutigen, in die Entwicklung und die Herstellung von Kopiergeräten zu investieren, so daß sie logischerweise die etwaigen Gewinne vernachlässigen konnten, die beim späteren Verkauf von Verbrauchsmaterialien und Ersatzteilen oder ganz allgemein bei anderen Tätigkeiten des Photokopierergeschäfts erzielt werden könnten. Im übrigen ist darauf hinzuweisen, daß die Gemeinschaftsorgane die gleiche Argumentation den Beschwerdeführerinnen entgegengehalten und ihnen einen Ertrag von 18 % versagt haben, weil

„diese Zahl die in der Regel höheren Gewinne bei Verbrauchsmaterialien und Ersatzteillieferungen einschloß und daher für Geräte allein nicht geeignet war" (Randnr. 104 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

64. Unter diesen Umständen hätte Ricoh sich nicht darauf beschränken dürfen, ihren Standpunkt in allgemeinen Wendungen erneut darzulegen, sondern nachweisen müssen, wieso die Betrachtungsweise der Gemeinschaftsorgane nicht zutraf oder nicht angemessen war.

65. Im übrigen hat Ricoh, die ihr Vorbringen auf Kleinkopierer beschränkt hat, nicht angegeben, um wieviel niedriger als 12 % die Ertragsrate für diese sein müsse, und erst recht nicht, inwieweit eine solche niedrigere Ertragsrate bei den Kleinkopierern den Betrag des festgesetzten Antidumpingzolls berührt hätte, wenn man die in Randnummer 107 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung beschriebene Berechnungsmethode zugrunde legt. Diese war, wie ich in meinen Schlußanträgen in den Rechtssachen C-133/87 und 150/87 (Nashua, Slg. 1990, I-719, I-761, Abschnitt 103) ausgeführt habe, eine globale Methode und

„basierte auf dem kumulierten Schaden, den ein repräsentativer Bruchteil ... aller von japanischen Firmen zu Dumpingpreisen in die Gemeinschaft getätigten Ausfuhren verursacht hatte, nicht auf dem von jedem Exporteur einzeln verursachten Schaden" (vgl. auch Randnr. 112 Absatz 3 der angefochtenen Verordnung).

66. Das zweite Argument von Ricoh, der Antidumpingzoll sei auf der Grundlage einer Erhöhung des Preises errechnet worden, die man für notwendig gehalten habe, um eine in Wahrheit gar nicht vorhandene Unterbietung zu beseitigen, fällt bereits denk-

gesetzlich mit der Prämisse, auf die es sich stützt. Wir sahen ja bereits, daß eine Unterbietung auf seiten der japanischen Exporteure vorlag, auch wenn diese weitgehend

„in der Form erfolgte, daß die Geräte der japanischen Ausführer mit größeren Leistungsmerkmalen ausgerüstet waren als diejenigen der Gemeinschaftshersteller, die zu den gleichen oder niedrigeren Preisen verkauft wurden" (Randnr. 49 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Wie ich ebenfalls bereits ausgeführt habe, ist wegen der Schwierigkeit der Quantifizierung dieser besonderen Form der Unterbietung kein entsprechender Faktor bei der Berechnung des Antidumpingzolls einbezogen worden (siehe dazu Randnr. 110 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

67. Auch dem dritten Argument von Ricoh, das sich auf die angebliche „Unverständlichkeit" der „eingehenden" Beschreibung der Methode der Berechnung des Zollsatzes in Randnummer 107 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung stützt, kann nicht gefolgt werden. Zum einen ist es zu unbestimmt und Ricoh ist nicht einmal auf das ausdrückliche Ersuchen des Rates in dessen Klagebeantwortung (a. E.) eingegangen, doch anzugeben, was sie daran „unverständlich" finde. In diesem Zusammenhang ist ebenfalls darauf hinzuweisen, daß Ricoh die „Unverständlichkeit" der betreffenden Berechnungsmethode nicht geltend gemacht hat, als ihr diese vor Erlaß der angefochtenen Verordnung zur etwaigen Stellungnahme zugeleitet worden war. Zum anderen werden in Randnummer 107 der Begründungserwägungen unter i bis vii in einer selbst von Ricoh als „eingehend" bezeichneten Art und Weise alle Stufen der Berechnung der Gemeinschaftsorgane dargelegt. Angesichts der grundsätzlich normativen Rechtsnatur der angefochtenen Handlung sowie der Unmöglichkeit, in der Begründung einer Verordnung alle Einzelheiten einer Antidumpinguntersuchung anzuführen [13], meine ich, daß es nicht notwendig war, hier auch die Berechnungsformel und die bezifferten Rechenvorgänge anzuführen, die sie zur Festsetzung des Antidumpingzolls auf 20 % geführt haben. Die Vertraulichkeit bestimmter Zahlen hätte dem übrigens gleichfalls im Wege gestanden.

Ergebnis

Da meines Erachtens keiner der von der Klägerin geltend gemachten Klagegründe durchgreift, schlage ich dem Gerichtshof vor, die Klage insgesamt abzuweisen und Ricoh die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithelfer aufzuerlegen.

13 — In diesem Sinn Urteil vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat, a. a. O.), Randnr. 46.