V

(Rechtsakte, die ab 1. Dezember 2009 in Anwendung des Vertrags über die Europäische Union, des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union und des Euratom-Vertrags erlassen wurden)

VERÖFFENTLICHUNGSBEDÜRFTIGE RECHTSAKTE

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) Nr. 1294/2009 DES RATES

vom 22. Dezember 2009

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Schuhe mit Oberteil aus Leder mit Ursprung in Vietnam und in der Volksrepublik China, ausgeweitet auf aus der Sonderverwaltungsregion Macau versandte Einfuhren bestimmter Schuhe mit Oberteil aus Leder, ob als Ursprungserzeugnisse der Sonderverwaltungsregion Macau angemeldet oder nicht, nach einer Auslaufüberprüfung nach Artikel 11 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertragüber die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates vom 22. Dezember 1995 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern [1] („Grundverordnung"), insbesondere auf Artikel 9 Absatz 4 und Artikel 11 Absatz 2,

auf Vorschlag der Kommission nach Anhörung des Beratenden Ausschusses,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. **VERFAHREN**

1. GELTENDE MASSNAHMEN

(1) Am 5. Oktober 2006 führte der Rat mit der Verordnung (EG) Nr. 1472/2006 [2] („ursprüngliche Verordnung") einen endgültigen Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter Schuhe mit Oberteil aus Leder mit Ursprung in der Volksrepublik China („VR China" oder „China") und Vietnam („betroffene Länder") ein. Die ermittelten Zollsätze lagen für die VR China zwischen 9,7 % und 16,5 % und für Vietnam bei 10 %. Die Maßnahmen wurden für einen Zeitraum von zwei Jahren eingeführt. Die Untersuchung, die zur Einführung dieser Maßnahmen führte, wird nachstehend „Ausgangsuntersuchung" genannt.

(2) Mit der Verordnung (EG) Nr. 388/2008 des Rates [3] („Ausweitungsverordnung") weitete der Rat den endgültigen Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter Schuhe mit Oberteil aus Leder mit Ursprung in der VR China auf die aus der Sonderverwaltungsregion Macau („SVR Macau") versandten Einfuhren der gleichen Ware aus, ob als Ursprungserzeugnisse der SVR Macau angemeldet oder nicht. Im Anschluss an die Ausweitung wurde eine Umgehungsuntersuchung nach Artikel 13 Absatz 3 der Grundverordnung durchgeführt.

2. LAUFENDE ÜBERPRÜFUNG

2.1. **Überprüfungsantrag**

(3) Der Antrag wurde von dem Verband European Confederation of the Footwear Industry – CEC („Antragsteller") im Namen von Herstellern gestellt, auf die mit mehr als 35 % ein erheblicher Teil der gesamten Unionsproduktion von bestimmten Schuhen mit Oberteil aus Leder entfällt.

(4) Im Rahmen der Repräsentativitätsüberprüfung nahmen mehrere nationale Schuhherstellerverbände in den Mitgliedstaaten Stellung zur Einleitung der Auslaufüberprüfung; sie beantragten allerdings, ihre Namen vertraulich zu behandeln, da sie seitens einiger Abnehmer eventuelle Vergeltungsmaßnahmen gegenüber ihren Mitgliedsunternehmen befürchteten. Einige andere Parteien fragten nach, warum die Namen und Stellungnahmen der ablehnenden und der befürwortenden Verbände vertraulich behandelt wurden. Daraufhin erkundigte sich die Kommission erneut ausdrücklich bei den Verbänden, ob sie mit der Bekanntgabe ihrer Namen und Stellungnahmen einverstanden wären. Vier Verbände erklärten sich damit einverstanden, während die übrigen Verbände die Bekanntgabe erneut mit der Begründung ablehnten, dass sie Vergeltungsmaßnahmen gegenüber ihren Mitgliedsunternehmen befürchteten. Die Kommission kam zu der Auffassung, dass diese Hersteller tatsächlich erhebliche Vergeltungsmaßnahmen riskierten, die zu Absatzeinbußen führen könnten, und akzeptierte die Geheimhaltung der Namen.

[1] ABl. L 56 vom 6.3.1996, S. 1.
[2] ABl. L 275 vom 6.10.2006, S. 1.
[3] ABl. L 117 vom 1.5.2008, S. 1.

(5) Einige Parteien brachten vor, die Kommission hätte keine Auslaufüberprüfung einleiten sollen, da die ursprüngliche Verordnung nach ihrem Artikel 3 für einen Zeitraum von zwei Jahren nach ihrem Inkrafttreten gelten sollte. Unter Randnummer (326) der ursprünglichen Verordnung wird allerdings erläutert, dass Artikel 11 der Grundverordnung ungeachtet der kürzeren Geltungsdauer der Maßnahmen sinngemäß gilt. Im Einklang mit dieser Randnummer wurde in der Bekanntmachung des bevorstehenden Außerkrafttretens ([1]) ausgeführt, dass die Maßnahmen am 7. Oktober 2008 außer Kraft treten würden, sofern keine Überprüfung nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung eingeleitet werde. Da nun eine solche Auslaufüberprüfung der Antidumpingmaßnahmen eingeleitet wurde, bleiben diese bis zum Abschluss der Überprüfung in Kraft.

(6) Die Auslaufüberprüfung wurde mit der Begründung beantragt, dass das Dumping und die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen wahrscheinlich anhalten oder erneut auftreten würden.

2.2. **Einleitung**

(7) Die Kommission befand nach Anhörung des Beratenden Ausschusses, dass genügend Beweise für die Einleitung einer Auslaufüberprüfung vorlagen, und leitete am 3. Oktober 2008 im Wege einer im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlichten Bekanntmachung ([2]) („Einleitungsbekanntmachung") eine Auslaufüberprüfung nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung ein.

(8) Die Untersuchung der Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens oder Wiederauftretens von Dumping und Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. Juli 2007 bis zum 30. Juni 2008 („Untersuchungszeitraum der Überprüfung" oder „UZÜ"). Die Untersuchung der Entwicklungen, die für die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens oder Wiederauftretens der Schädigung relevant sind, betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2006 bis zum Ende des UZÜ („Bezugszeitraum"). Gegebenenfalls wurde auch auf das Jahr 2005 und auf den Untersuchungszeitraum der ursprünglichen Untersuchung Bezug genommen, der den Zeitraum vom 1. April 2004 bis zum 31. März 2005 („ursprünglicher Untersuchungszeitraum" oder „UUZ") betraf.

3. VON DEM VERFAHREN BETROFFENE PARTEIEN

(9) Die Kommission unterrichtete den Antragsteller, die im Antrag genannten Unionshersteller, alle übrigen ihr bekannten Unionshersteller, die ihr bekannten Einführer und deren Verbände, die ihr bekannten Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften und deren Verbände, die ihr bekannten Verbraucherorganisationen, die ihr bekannten ausführenden Hersteller sowie deren Verbände in den betroffenen Ländern sowie die Behörden der betroffenen Länder offiziell über die Einleitung der Auslaufüberprüfung.

(10) Interessierte Parteien erhielten Gelegenheit, innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen.

(11) Alle interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.

4. STICHPROBENVERFAHREN

(12) Angesichts der Vielzahl der ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern sowie der von der Untersuchung betroffenen Unionshersteller und Einführer war in der Einleitungsbekanntmachung ein Stichprobenverfahren nach Artikel 17 der Grundverordnung vorgesehen.

(13) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden die ausführenden Hersteller und die in ihrem Namen handelnden Vertreter, die Unionshersteller und Einführer aufgefordert, sich selbst zu melden und die in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Angaben zu übermitteln.

4.1. **Auswahl einer Stichprobe unter den ausführenden Herstellern in der Volksrepublik China und in Vietnam**

4.1.1. *Volksrepublik China*

(14) Insgesamt meldeten sich in der VR China 58 Unternehmen oder Gruppen verbundener Unternehmen („Unternehmensgruppen") und übermittelten fristgerecht die angeforderten Informationen. Diese 58 Unternehmen oder Unternehmensgruppen stellten die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum her und/oder führten sie in die Union aus und äußerten den Wunsch, in die Stichprobe aufgenommen zu werden. Sie wurden als kooperierende Unternehmen angesehen und für die Stichprobe in Betracht gezogen. Die Mitarbeit für die VR China, d. h. der prozentuale Anteil der Ausfuhren der kooperierenden chinesischen Unternehmen in die Union an den chinesischen Gesamtausfuhren in die Union, lag bei rund 22 %.

([1]) ABl. C 75 vom 26.3.2008, S. 25.
([2]) ABl. C 251 vom 3.10.2008, S. 21.

(15) Die Stichprobe wurde im Einvernehmen mit den chinesischen Behörden gebildet, und zwar unter Berücksichtigung der Ausfuhrmengen und der geografischen Verteilung der kooperierenden Unternehmen. Auf die sieben Stichprobenunternehmen entfielen rund 56 % der Ausfuhren der 58 kooperierenden Unternehmen in die Union und 13 % der chinesischen Gesamtausfuhren in die Union. Alle Unternehmen beantworteten den Fragebogen fristgerecht.

(16) Einige chinesische Ausführer, die nicht in die Stichprobe einbezogen wurden, brachten vor, sie könnten aus diesem Grund ihre Interessen nicht vertreten. Zum Grundsatz eines Stichprobenverfahrens gehört jedoch, dass eine repräsentative Zahl ausführender Hersteller ausgewählt wird und dass die Ergebnisse der Beurteilung der Stichprobe auch für andere kooperierende Ausführer als repräsentativ betrachtet werden können. Des Weiteren wird darauf hingewiesen, dass alle interessierten Parteien an der Untersuchung mitarbeiten und ihre Stellungnahmen vorlegen konnten. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

4.1.2. *Vietnam*

(17) In Vietnam meldeten sich insgesamt 51 Unternehmen oder Unternehmensgruppen und übermittelten fristgerecht die angeforderten Informationen. Diese 51 Unternehmen oder Unternehmensgruppen stellten die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum her und/oder führten sie in die Union aus und äußerten den Wunsch, in die Stichprobe aufgenommen zu werden. Sie wurden als kooperierende Unternehmen angesehen und für die Stichprobe in Betracht gezogen. Die Mitarbeit für Vietnam, d.h. der prozentuale Anteil der Ausfuhren der kooperierenden vietnamesischen Unternehmen in die Union an den vietnamesischen Gesamtausfuhren in die Union, lag bei rund 82 %.

(18) Die Stichprobe wurde im Einvernehmen mit den vietnamesischen Behörden unter Berücksichtigung der Ausfuhrmengen gebildet. Auf die drei Stichprobenunternehmen entfielen rund 27 % der Ausfuhren der 51 kooperierenden Unternehmen in die Union und 22 % der vietnamesischen Gesamtausfuhren in die Union. Alle Unternehmen beantworteten den Fragebogen fristgerecht.

4.2. **Auswahl einer Stichprobe unter den Unionsherstellern**

(19) Um die für die Auswahl der Stichprobe unter den Unionsherstellern benötigten Informationen einzuholen, wurde folgendes Verfahren angewandt: Der CEC bestätigte im Namen aller Antragsteller, dass diese zur Mitarbeit und zur Teilnahme an dem Stichprobenverfahren bereit seien. Da die Akten bereits ausführliche, umfassende Informationen enthielten (u.a. aus dem Antrag, der Repräsentativitätsprüfung und den Stellungnahmen des CEC), war es nicht erforderlich, einzelnen antragstellenden Herstellern einen Stichprobenfragebogen zuzusenden. Außerdem wurde in der Einleitungsbekanntmachung jeder Hersteller aufgefordert, sich zu melden, wenn er an dem Verfahren mitarbeiten wollte. Zusätzlich zu den Antragstellern meldeten sich nach Einleitung des Verfahrens fünf weitere Unternehmen und beantragten, in das Stichprobenverfahren aufgenommen zu werden. Allen diesen Unternehmen wurden Stichprobenfragebogen zugesandt, um die Informationen einzuholen, die für die Antragsteller bereits vorlagen. Nur zwei der fünf Unternehmen sandten den beantworteten Fragebogen zurück. Allerdings wurden diese beiden Unternehmen nicht berücksichtigt, da sie nicht unter die Definition des Wirtschaftszweigs der Union fielen (siehe Randnummer (198)).

(20) Die Unionsproduktion der betroffenen Ware konzentrierte sich weitgehend auf drei Mitgliedstaaten, auf die rund 2/3 der Gesamtproduktion entfielen. Das restliche Drittel war auf die übrigen Mitgliedstaaten verteilt. Wie unter den Randnummern (202) ff. erläutert, unterschieden sich die Geschäftsmodelle der Unionshersteller hauptsächlich hinsichtlich der Produkt-/Qualitätspalette und der Absatzkanäle sowie in der Frage, ob eine Zusammenlegung von Tätigkeiten und eine Weitervergabe von Teilen der Herstellungsarbeiten innerhalb oder außerhalb der Union stattfinden.

(21) Anhand der erhaltenen Informationen wählte die Kommission auf der Grundlage des größten repräsentativen Produktions- und Verkaufsvolumens innerhalb der Union eine Stichprobe aus, die in der zur Verfügung stehenden Zeit untersucht werden konnte. Wie oben erläutert, ist der betreffende Wirtschaftszweig jedoch nicht ganz homogen, daher wurden bei der Beurteilung der Repräsentativität der ausgewählten Unternehmen auch die geografische Verteilung der Hersteller auf die Mitgliedstaaten [1] sowie auf das Segment berücksichtigt, dem ihre Waren zuzuordnen sind. Am Ende wurden acht Unternehmen ausgewählt, die in vier Mitgliedstaaten tätig sind. Die ausgewählten Unternehmen repräsentierten alle wichtigen Geschäftsmodelle innerhalb der Union, sowohl im Hinblick auf Produktion der Ware, Absatz der Ware und Produktspezialisierung. Was die Spezialisierung anbelangt, so produzierten die ausgewählten Unternehmen für alle großen Preissegmente (unteres, mittleres und oberes Preissegment) sowie für alle Geschlechts- und Altersegmente (Damen-, Herren-, Unisex- und Kinderschuhe). Außerdem waren bei den ausgewählten Unternehmen alle wichtigen Absatzkanäle vertreten (Groß- und Einzelhändler sowie Direktverkauf). Zu den ausgewählten Unternehmen zählten sowohl Unternehmen, bei denen alle wichtigen Fertigungsstufen des Herstellungsverfahrens ausschließlich inhouse erfolgten, als auch Unternehmen, die Teile des Herstellungsverfahrens ausgelagert hatten (sowohl innerhalb als auch außerhalb der Union).

[1] Da die Weitervergabe der gesamten Produktion oder von Teilen der Produktion innerhalb der Union verbreitet ist, musste bei den geografischen Erwägungen auch berücksichtigt werden, ob und gegebenenfalls inwieweit die Eigentumsrechte am Produktionsverfahren auf Unternehmen im betreffenden Mitgliedstaat übertragen wurden oder ob die Herstellung eher auf Weitervergabe- oder Veredelungsvereinbarungen beruhte, bei denen die Eigentumsrechte an der fertig gestellten Ware bei der Partei verbleiben, die den Auftrag erteilt hat.

(22) Mithin wurden die acht für die Stichprobe ausgewählten Hersteller als repräsentativ für die Gesamtheit der Unionshersteller betrachtet; auf sie entfielen 8,2 % der Produktion der antragstellenden Unionshersteller und 3,1 % der Gesamtproduktion der Union. Der CEC wurde nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Auswahl der Stichprobe konsultiert, er erhob keine Einwände gegen die ausgewählte Stichprobe.

(23) Die Untersuchung ergab, dass einer der Unionshersteller in der Stichprobe im UZÜ die Produktion in der Union schrittweise eingestellt und seine gesamte Produktionstätigkeit in Länder außerhalb der Union verlagert hatte. Es wird darauf hingewiesen, dass die Bedeutung dieses Unternehmens - zumindest in quantitativer Hinsicht - so gering war, dass sie für die Gesamtheit der Stichprobenunternehmen kaum ins Gewicht fiel, auch nicht für ihre Repräsentativität. Die quantitativen Feststellungen zur Schädigung wären kaum anders ausgefallen, wenn dieses Unternehmen aus der Stichprobe ausgeschlossen worden wäre. Vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass i) das Unternehmen die betroffene Ware im UZÜ in der Union hergestellt hatte und es ii) einen Großteil seiner Produktion weitervergeben hatte (vielen Parteien zufolge ein in der Union weit verbreitetes Geschäftsmodell), beschloss die Kommission, dieses Unternehmen nicht förmlich aus der Stichprobe auszuschließen. Damit ist sichergestellt, dass die Stichprobe die Realität der Branche auch in qualitativer Hinsicht so angemessen wie möglich widerspiegelt. Da für eine Auslaufüberprüfung die Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens/Wiederauftretens der Schädigung analysiert werden muss, könnte dies außerdem zu einer genaueren Prognose der eventuellen Entwicklung des Unionsmarkts im Falle des Außerkrafttretens der Maßnahmen beitragen. Selbstverständlich wurden nur die Daten verwendet, die sich auf die Tätigkeit des Unternehmens als Unionshersteller beziehen.

(24) Da sich Produktion und Verkäufe dieses Unternehmens innerhalb der Union im UZÜ als geringer herausstellten als ursprünglich während der Auswahl der Stichprobe angegeben, prüften die Unionsinstitutionen, ob Produktion und Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union insgesamt entsprechend nach unten korrigiert und damit die Auswirkungen auf die Stichprobe auf die Gesamtpopulation übertragen werden sollten. Die Untersuchung ergab jedoch, dass das Unternehmen den Fehler offenbar in gutem Glauben gemacht und irrtümlicherweise die in ein Nachbarland der Union ausgelagerte Produktion zur Unionsproduktion hinzugerechnet hatte. Dazu ist zunächst anzumerken, dass die Stichprobe in erster Linie zur Beurteilung derjenigen Schadensindikatoren verwendet wird, die nicht auf vertretbare Weise für den gesamten Wirtschaftszweig der Union eingeholt werden können. Daten zu Produktion und Verkäufen des Wirtschaftszweigs der Union stehen der Kommission jedoch auf aggregierter Ebene zur Verfügung, daher ist dieses Argument nicht relevant. Außerdem enthalten die Akten, einschließlich der Informationen, die im Rahmen der Überprüfung parallel dazu im Wege einer zusätzlichen Analyse nationaler Verbände gewonnen wurden, keinerlei Hinweise darauf, dass eine solche Berichtigung erforderlich wäre. Und schließlich ist noch folgendes Argument anzuführen: Falls die Zahlen zur Gesamtproduktion und zu den Gesamtverkäufen des Wirtschaftszweigs der Union im UZÜ nach unten korrigiert würden, um so den niedrigeren Zahlen der Stichprobe Rechnung zu tragen, würde sich dies weder auf die Repräsentativität der Stichprobe noch auf die allgemeinen Schlussfolgerungen zur Schädigung auswirken.

(25) Mehrere interessierte Parteien machten einen Verstoß gegen Artikel 17 der Grundverordnung geltend und behaupteten, die Stichprobe der Unionshersteller sei in Bezug auf den Anteil der erfassten Produktion, die Produktpalette, die Verkaufspreise, das Verhältnis zwischen Produktion und Verkäufen, die geografische Verteilung sowie in Bezug auf Rentabilität und Leistung nicht repräsentativ. Außerdem werde in der Stichprobe die große Zahl von Herstellern nicht berücksichtigt, die ihre Produktion in Drittländer ausgelagert hätten.

(26) Diese Behauptungen wurden sorgfältig geprüft; auch in Anbetracht der Komplexität des Verfahrens wurden anschließend zusätzliche Fragebogen versandt und ausgewertet, die Angaben wurden bei Kontrollbesuchen überprüft, und zwar nicht nur bei einzelnen Unternehmen, sondern auch bei nationalen Verbänden. Vor diesem Hintergrund musste die Zahl der Stichprobenunternehmen so begrenzt werden, dass sie in der zur Verfügung stehenden Zeit in angemessener Weise untersucht werden konnten, d.h. auf acht Unternehmen.

(27) Außerdem ist es aufgrund der starken Zersplitterung des Wirtschaftszweigs der Union unvermeidlich, dass auf die Stichprobenunternehmen nur ein relativ geringer Anteil an der Gesamtproduktion der Union entfiel. In Anbetracht dieser Zersplitterung sowie der Tatsache, dass für die Stichprobe die größeren Hersteller ausgewählt wurden, hätte eine weitere Erhöhung der Zahl der Unternehmen ohnehin nicht viel an dem auf die Stichprobe entfallenden Anteil an der Gesamtproduktion der Union geändert.

(28) Wie unter Randnummer (21) erläutert, berücksichtigte die Kommission bei der Auswahl der Stichprobe die geografische Verteilung der Unternehmen. Es wird betont, dass eine Stichprobe naturgemäß nicht die exakte geografische Verteilung (auch nicht die exakte Verteilung oder Aufschlüsselung eines anderen Kriteriums) der gesamten Population widerspiegeln muss, um repräsentativ zu sein. Wie im vorliegenden Beispiel, bei dem vier Mitgliedstaaten einbezogen wurden, ist es ausreichend, wenn die Stichprobe die jeweiligen Anteile der großen betroffenen Herstellerländer widerspiegelt. Ein anderer Ansatz wäre verwaltungstechnisch nicht praktikabel, vor allem dann nicht, wenn verschiedene Kriterien berücksichtigt werden müssten, um die Repräsentativität zu gewährleisten. Dies hieße letztendlich, dass eine Stichprobe nur dann ausreichend repräsentativ wäre, wenn sie die gesamte Population umfassen würde. Die Untersuchung bestätigte somit, dass die Stichprobe mit vier Mitgliedstaaten, darunter die drei mit der bei weitem größten Produktion, für die Gesamtproduktion der Union weitgehend repräsentativ war, insbesondere wenn auch die Produktion im Rahmen von Veredelungsvereinbarungen berücksichtigt wird, die dem Sitzland des Unternehmens angerechnet werden sollte, das die Veredelung in Auftrag gibt.

(29) Ferner stellten die Stichprobenunternehmen eine repräsentative Auswahl an Produktpaletten her, die die entsprechenden Größenordnungen innerhalb der Unionsproduktion widerspiegelte. Außerdem entsprachen die Produktpaletten denjenigen der chinesischen und vietnamesischen Ausfuhren.

(30) Darüber hinaus wurde behauptet, dass die durchschnittlichen Verkaufspreise der Stichprobe bezogen auf die im Überprüfungsantrag angegebenen Verkaufspreise nicht repräsentativ seien. In diesem Zusammenhang ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die Untersuchung entgegen dieser Behauptung ergab, dass die durchschnittlichen Verkaufspreise der Stichprobe mit den im Antrag genannten Preisen übereinstimmen. Selbst wenn dies nicht der Fall gewesen wäre, müssten die durchschnittlichen Verkaufspreise einer Stichprobe nicht exakt mit den im Antrag genannten Preisen übereinstimmen, sofern sie die Verkaufspreise der Gesamtpopulation der Hersteller widerspiegeln.

(31) Zur Repräsentativität im Hinblick auf das Verhältnis zwischen Produktion und Verkäufen sei daran erinnert, dass im gesamten Wirtschaftszweig die Produktion üblicherweise auf Bestellung erfolgt und stark den jeweiligen Modetrends unterworfen ist. Daher ist der Lagerbestand kein sehr aussagekräftiger Indikator, die Verkaufszahlen entsprechen weitgehend den Produktionszahlen. Diese Tatsache wurde bereits in der Antragsphase sowie bei der Untersuchung der Stichprobenunternehmen und des Wirtschaftszweigs der Union insgesamt bestätigt.

(32) Abgesehen von den oben genannten Erwägungen sei daran erinnert, dass nach Artikel 17 der Grundverordnung Untersuchungen jedenfalls auf Stichproben beschränkt werden können, die nach normalen statistischen Verfahren gebildet werden oder das größte repräsentative Volumen von Produktion, Verkäufen oder Ausfuhren darstellen, das vernünftigerweise untersucht werden kann. Aus diesen Bestimmung geht klar hervor, dass es keine quantitativen Kriterien oder Schwellen für die Bestimmung des repräsentativen Volumens gibt. Die einzige Vorgabe besteht darin, dass dieses Volumen nicht über das hinausgehen sollte, was in der zur Verfügung stehenden Zeit in angemessener Weise untersucht werden kann.

(33) Aus den aufgeführten Gründen wurden die Vorbringen der verschiedenen Parteien zurückgewiesen und die Rechtsgültigkeit der Stichprobe wird bestätigt, da sie repräsentativ ist und voll und ganz im Einklang mit Artikel 17 der Grundverordnung ausgewählt wurde.

4.3. **Auswahl einer Stichprobe unter den Unionseinführern**

(34) Aufgrund der verfügbaren Informationen wurde mit 139 Einführern Kontakt aufgenommen. 22 unabhängige Einführer beantworteten den Stichprobenfragebogen, davon erklärten sich 21 mit der Aufnahme in die Stichprobe einverstanden. Den von ihnen vorgelegten Daten zufolge entfielen auf diese 21 Einführer im UZÜ 12 % der Einfuhren der betroffenen Ware aus der VR China und 40 % dieser Einfuhren aus Vietnam.

(35) Dabei belief sich der Anteil der fünf größten Einführer (Adidas, Clarks, Nike, Puma,, und Timberland) auf rund 18 % der betroffenen Einfuhren, denn sie verzeichneten alle erhebliche Einfuhren aus beiden Ländern. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass eine Stichprobe mit diesen fünf Unternehmen im Sinne des Artikels 17 Absatz 1 der Grundverordnung repräsentativ für das Volumen der Einfuhren wäre.

(36) Um jedoch die geografische Verteilung der Einführer und die Einfuhren unterschiedlicher Schuhtypen besser wiederzugeben, wurden drei weitere Einführer für die Stichprobe ausgewählt. Aus den Fragebogenantworten ging hervor, dass viele Einführer weit geringere Volumen umsetzten und dass sie weniger bekannte/modische Markenschuhe oder hochwertigere Schuhe einführten. Die Geschäftsmodelle dieser kleineren Einführer und die Segmente der von ihnen gehandelten Ware unterschieden sich offensichtlich von denen der größten Einführer; auf diese kleineren Einführer entfiel insgesamt ein bedeutender Anteil der betroffenen Einfuhren. Nach Auffassung der Kommission war es daher wichtig, dass diese Einführer ebenfalls in der Stichprobe vertreten waren, da sich die wirtschaftlichen Gegebenheiten dieser Unternehmen von denen der unter Randnummer (35) erwähnten großen Einführer unterscheiden dürften.

(37) Aus den genannten Gründen wurde eine Stichprobe von acht Einführern gebildet, die die fünf größten und drei kleinere Einführer umfasste. Auf diese Einführer entfielen rund 10 % der Einfuhren aus der VR China und rund 34 % der Einfuhren aus Vietnam.

(38) Alle kooperierenden Einführer, die sich zur Mitarbeit bereit erklärt hatten, erhielten Gelegenheit, zur Auswahl der Stichprobe Stellung zu nehmen. Den Stichprobenunternehmen wurden Fragebogen zugesandt. Sieben Einführer in der Stichprobe beantworteten den Fragebogen fristgerecht. Der achte Einführer in der Stichprobe musste aufgrund seiner Nichtmitarbeit letztendlich von der Stichprobe ausgeschlossen werden.

5. PRÜFUNG DER EINGEGANGENEN INFORMATIONEN

(39) Die Kommission holte alle Informationen ein, die sie zur Ermittlung eines Anhaltens oder der Wahrscheinlichkeit eines erneuten Auftretens des Dumpings und der Schädigung sowie des Unionsinteresses benötigte, und überprüfte sie. Die Angaben der folgenden Unternehmen wurden bei einem Kontrollbesuch überprüft:

5.1. **Ausführende Hersteller in der Volksrepublik China**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hongkong

Produktionsunternehmen:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Provinz Guandong

Handelsunternehmen:

Idea Co. Ltd., Macau

The Look Co. Ltd., Macau

Gold Plenty Co. Ltd., Macau

— Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Provinz Guangdong

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hongkong, und sein Produktionsunternehmen Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd., Provinz Guandong

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Provinz Zhejiang

— Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Provinz Guangdong

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd., Provinz Fujian

— General Footwear/Gentfort Shoes Co.Ltd., Provinz Guangdong

5.2. **Ausführende Hersteller in Vietnam**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hongkong

Produktionsunternehmen:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho-Tschi-Minh-Stadt

Pou Sung Vietnam Company Limited, Provinz Dong Nai

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Provinz Dong Nai

Handelsunternehmen:

Betsey Trading Limited

Sinnamon Trading Limited

Sky High Trading Limited

Fitbest Enterprises Limited

— Golden Star Co. Ltd., Haiphong

— Shyang Hung Cheng Industrials Co. Ltd., Provinz Binh Duong

5.3. **Unionsindustriehersteller und nationale Herstellerverbände**

— Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS), Portugal

— Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), Spanien

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani, Italien

— British Footwear Association Ltd., Vereinigtes Königreich

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie, Österreich

— Fédération Française de la Chaussure, Frankreich

— HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V., Deutschland

— Polish Chamber of Shoe and Leather industry, Polen

(40) Kontrollbesuche wurden auch in den Betrieben der acht Unionshersteller in der Stichprobe in vier verschiedenen Mitgliedstaaten durchgeführt. Wie bereits in der Ausgangsuntersuchung beantragten die Unionshersteller in der Stichprobe und auch andere kooperierende Unionshersteller auf der Grundlage des Artikels 19 der Grundverordnung, ihre Identität aus Gründen der Vertraulichkeit nicht bekannt zu geben. Sie brachten vor, die Bekanntgabe ihrer Identität könnte für sie von erheblichem Nachteil sein. Bestimmte antragstellende Unionshersteller beliefern Abnehmer in der Union, die ihre Waren auch aus der VR China und Vietnam beziehen und somit einen unmittelbaren Vorteil aus diesen Einfuhren ziehen. Diese Antragsteller befinden sich daher in einer heiklen Lage, da einige ihrer Abnehmer sicherlich etwas dagegen hätten, dass sie einen Antrag auf Untersuchung des angeblich schädigenden Dumpings stellen oder unterstützen. Aus diesen Gründen riskierten sie ihrer Auffassung nach Vergeltungsmaßnahmen seitens einiger ihrer Abnehmer, zu denen auch die Einstellung der Geschäftsbeziehungen zählen könnte. Dem Antrag wurde stattgegeben, da er hinreichend begründet war.

(41) Die Vertreter bestimmter ausführender Hersteller sowie unabhängiger Einführer machten geltend, sie könnten ihre Interessen nicht ordnungsgemäß verteidigen, weil die Identität der Antragsteller nicht bekannt gegeben worden sei. Unter diesen Umständen könnten sie nicht überprüfen, ob die Stichprobenunternehmen tatsächlich repräsentativ seien. Sollte die Vertraulichkeit dennoch gewahrt bleiben, sollten die Zahlen der einzelnen Unternehmen vollständig offengelegt werden.

(42) Hierzu sei daran erinnert, dass das nach Ländern aufgeschlüsselte Produktionsvolumen der Stichprobe allen interessierten Parteien zur Einsichtnahme zur Verfügung gestellt wurde. Zu der Forderung, mit Ausnahme der Identität alle Daten eines Unternehmens offenzulegen, ist anzumerken, dass durch eine solche Offenlegung indirekt die Identität des Stichprobenunternehmens aufgedeckt werden könnte. Daher wurde die gängige Praxis, eine nicht vertrauliche Fassung der Fragebogenantworten (d.h. mit indexierten Daten) zur Verfügung zu stellen, auch in diesem Fall beibehalten. In Anbetracht vorstehender Erläuterungen muss der Schluss gezogen werden, dass das Recht der Parteien auf Verteidigung ihrer Interessen angemessen gewahrt wurde; das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

5.4. **Unabhängige Einführer**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Niederlande

— Adidas AG, Herzogenaurach, Deutschland

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Vereinigtes Königreich

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Niederlande

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgien

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Deutschland

— Timberland Europe BV, Enschede, Niederlande

5.5. **Hersteller im Vergleichsland**

— Henrich & Cia Ltda., Dois Irmãos, Brasilien

— Werner Calçados Ltda., Três Coroas, Brasilien

— Indústria de Calçados West Coast Ltda., Ivoti, Brasilien

6. RECHTE DER PARTEIEN

(43) Während des gesamten Verfahrens erhoben einige Parteien Einspruch gegen die angebliche Behinderung ihres Rechtes auf Verteidigung ihrer Interessen. Sie behaupteten, die Angaben zu den Unionsherstellern in der Stichprobe in der zur Einsichtnahme durch interessierte Parteien offenen Akte seien unvollständig und außerdem zu spät vorgelegt worden.

(44) Hierzu ist darauf hinzuweisen, dass alle Stichprobenunternehmen ohne ungebührende Verzögerung und innerhalb der auch anderen von der Untersuchung betroffenen Parteien zugestandenen Fristen eine zur Einsichtnahme durch interessierte Parteien zur Verfügung gestellte Fassung ihrer Antwort („öffentliche Antwort") vorlegten. Wird der Kommission eine öffentliche Antwort übermittelt, darf diese erst dann in die offene Akte aufgenommen werden, wenn nach Artikel 19 der Grundverordnung eventuelle Fragen im Zusammenhang mit dem Schutz vertraulicher Daten geklärt sind. Des Weiteren wird darauf verwiesen, dass die Kommission verpflichtet ist, Informationen rechtzeitig in die offene Akte aufzunehmen, so dass die Parteien ihre Rechte wahrnehmen können. Diese Pflicht wurde im vorliegenden Fall ordnungsgemäß erfüllt.

(45) Zur Vollständigkeit der öffentlichen Antworten ist anzumerken, dass es gängige Praxis bei Untersuchungen ist, wenn Parteien im Laufe der Zeit weitere Unterlagen mit zusätzlichen Informationen vorlegen. Diese werden in die nicht vertrauliche Akte aufgenommen, sobald alle Fragen im Zusammenhang mit dem Schutz vertraulicher Daten geklärt sind. Bei diesem Vorgang werden die Beiträge aller interessierten Parteien nach und nach dem Beweismaterial, auf dessen Grundlage die Feststellungen erarbeitet werden, hinzugefügt und in die nicht vertrauliche Akte aufgenommen; der Vorgang darf nicht als Unvollständigkeit der Akte ausgelegt werden.

(46) In Anbetracht der Komplexität des Verfahrens wurde den Parteien der Zugang wie folgt erleichtert: Zunächst wurde den interessierten Parteien elektronisch Zugang gewährt, indem sie eine vollständige Kopie aller in der Akte enthaltenen Unterlagen auf CD-ROM beantragen konnten. Darüber hinaus wurde für die elektronischen Unterlagen ein übersichtliches Inhaltsverzeichnis erstellt, anhand dessen i) in der Vielzahl der Fallunterlagen einzelne Dokumente leicht aufzufinden waren und ii) ein mit Datum versehenes Register der in der Akte enthaltenen Unterlagen erstellt werden konnte. Außerdem wurden in der offenen Akte anhand einer Reihe von Aktenvermerken Anfragen beantwortet, die im Zusammenhang mit dem Recht der Parteien auf die Vertretung ihrer Interessen stehen könnten.

(47) Mit diesen Vorkehrungen wurde den Parteien ein verbesserter Zugang und die Gelegenheit verschafft, während der Untersuchung ausführliche Stellungnahmen abzugeben, mit denen sich die Kommission erforderlichenfalls befasste. Die Vorbringen verschiedener Parteien in Bezug auf die Unvollständigkeit und mangelnde Aktualität der offenen Akte müssen daher zurückgewiesen werden.

(48) Eine interessierte Partei machte außerdem geltend, die Kommission habe Einführer und Ausführer diskriminiert, indem sie den antragstellenden Unionsherstellern eine günstigere Behandlung habe zukommen lassen. Beanstandet wurde insbesondere, dass den Einführern und Ausführern nicht ebenso wie den Herstellern die Vertraulichkeit ihrer Daten zugestanden worden sei. Außerdem seien die Antragsteller auch insofern bevorzugt behandelt worden, als sie bei Einleitung des Verfahrens kein Stichprobenformular beantworten mussten; des Weiteren seien die Fristen und die Anforderungen an die Antworten im Falle der Antragsteller sehr flexibel gehandhabt worden, während im Falle der Ausführer diese eng ausgelegt worden seien und bei Nichteinhaltung eine Beurteilung auf der Grundlage der besten verfügbaren Fakten nach Artikel 18 der Grundverordnung vorgenommen worden sei.

(49) In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass den Unionsherstellern, die den Antrag unterstützten, die Vertraulichkeit ihrer Identität aufgrund eines hinreichend begründeten Antrags nach Artikel 19 der Grundverordnung zugestanden wurde. Weder die Ausführer noch die Einführer stellten einen entsprechenden Antrag und auch während der Untersuchung wurden keinerlei Schritte unternommen oder Informationen vorgelegt, die darauf hätten schließen lassen, dass die Interessen der Ausführer oder Einführer durch die Bekanntgabe ihrer Identität beeinträchtigt würden. In Anbetracht der Tatsache, dass sich die Situation der Unionshersteller grundlegend von der Situation der Ausführer und Einführer unterschied, konnte dem Vorbringen, es läge eine Diskriminierung vor, nicht stattgegeben werden.

(50) Zur Auswahl der Stichprobe wird auf Randnummer (19) verwiesen. Die Situation der Ausführer und Einführer unterschied sich auch insofern von derjenigen der antragstellenden Hersteller, als über erstere keine ausführlichen Informationen in den Akten enthalten waren. Daher war die Beantwortung des Stichprobenfragebogens einerseits erforderlich, um die Bereitschaft der Parteien zur Mitarbeit zu erkunden, andererseits aber auch, um die für die Auswahl der Stichprobe notwendigen grundlegenden Informationen einzuholen. Folglich war auch dieses Vorbringen, es läge eine Diskriminierung vor, zurückzuweisen.

(51) Zu der Behauptung, die Kommission hätte die Einholung von Informationen anhand von Fragebogen im Rahmen der Untersuchung und die Anwendung von Artikel 18 der Grundverordnung im Falle der Unionshersteller zu flexibel gehandhabt, ist anzumerken, dass sowohl bei den Ausführern und Einführern als auch bei den Unionsherstellern stets dasselbe Vorgehen angewandt wurde und daher kein Grund besteht, eine Diskriminierung geltend zu machen. Diese unbegründete Behauptung wurde daher zurückgewiesen.

(52) Im Zusammenhang mit der Wahl des Vergleichslandes brachten einige Parteien vor, indische und indonesische Unternehmen seien durch kurze Fristen, einen engen Zeitplan sowie die Art und Weise der Fragebogenübermittlung diskriminiert worden. Dazu ist anzumerken, dass die Fragebogen nach Indien und Indonesien erst Ende Dezember 2008 versandt werden konnten, nachdem die Anschriften der fraglichen Hersteller vorlagen. Die Kommission stellte sicher, dass den Unternehmen in diesen beiden Ländern für die Beantwortung der Fragen dieselbe Zeit zur Verfügung stand wie den Unternehmen in Brasilien. Die Kommission versandte die Fragebogen in allen Fällen als Einschreibesendung sowie, soweit möglich, per E-Mail. Diese Vorbringen mussten daher zurückgewiesen werden.

(53) Einige Parteien beanstandeten, die Informationen zum Vergleichsland seien mit ungebührender Verzögerung in der offenen Akte bereitgestellt worden, was eine Behinderung ihres Rechts auf Verteidigung ihrer Interessen bedeute. Die Kommission weist darauf hin, dass bei dieser Überprüfung die Mehrzahl der ersten, nicht vertraulichen Fragebogenantworten der Unternehmen im Vergleichsland mangelhaft waren und daher für die offene Akte neue, zweckdienliche Fassungen angefordert werden mussten. Nach Eingang dieser Fassungen wurden sie unverzüglich in der offenen Akte bereitgestellt. In der Zwischenzeit hatte die Kommission Kurzinformationen zu den befragten Unternehmen sowie ihre Fragebogenantworten in die offene Akte aufgenommen. Dieses Vorbringen musste daher zurückgewiesen werden.

B. **BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE**

1. BETROFFENE WARE

(54) Diese Überprüfung betrifft dieselbe Ware, die bereits in der ursprünglichen Verordnung definiert wurde, nämlich bestimmte Schuhe mit Oberteil aus Leder oder rekonstituiertem Leder, ausgenommen Sportschuhe, nach Spezialtechniken hergestellte Schuhe, Pantoffeln und andere Hausschuhe und Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe, mit Ursprung in der Volksrepublik China und Vietnam („betroffene Ware“), die derzeit unter den KN-Codes 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 und ex 6405 10 00 eingereiht werden.

(55) Für diese Überprüfung gelten die Begriffsbestimmungen in Artikel 1 Absatz 2 der ursprünglichen Verordnung, die wie folgt lauten:

„Sportschuhe“ sind Schuhe im Sinne der Unterpositions-Anmerkung 1 von Kapitel 64 des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 1031/2008 der Kommission,

„nach Spezialtechniken hergestellte Schuhe“ sind Schuhe mit einem cif-Preis je Paar von nicht weniger als 7,50 EUR, für Sportzwecke, mit ein- oder mehrlagiger geformter Sohle, nicht gespritzt, aus synthetischen Stoffen, die insbesondere so beschaffen sind, dass sie durch vertikale oder laterale Bewegungen verursachte Stöße dämpfen, und mit besonderen technischen Merkmalen wie gas- oder flüssigkeitsgefüllten hermetischen Kissen, stoßabfedernden oder stoßdämpfenden mechanischen Komponenten oder Spezialwerkstoffen wie Polymere niedriger Dichte, die unter folgenden KN-Codes eingereiht werden: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, und ex 6403 99 98,

„Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe“ sind Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe, die einer Prüfkraft von mindestens 100 Joule standhalten und unter folgenden KN-Codes eingereiht werden: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 und ex 6405 10 00,

„Pantoffeln und andere Hausschuhe“ sind Schuhe, die unter den KN-Code ex 6405 10 10 eingereiht werden.

2. GLEICHARTIGE WARE

(56) Bei der gleichartigen Ware, die Gegenstand dieser Auslaufüberprüfung ist, handelt es sich, wie in der Ausgangsuntersuchung definiert, um bestimmte Schuhe mit Oberteil aus Leder, die im Inland oder im Vergleichsland hergestellt und verkauft und/oder aus der VR China und Vietnam in die Union ausgeführt werden.

2.1. **Vergleichbarkeit der Waren**

(57) Einige Parteien wandten ein, die gleichartige Ware, die in der Union verkauft werde, sei nicht mit der aus der VR China und Vietnam ausgeführten Ware vergleichbar. Es stellte sich jedoch heraus, dass die in der Union verkaufte Ware (in dieser Überprüfung) mit der aus den betroffenen Ländern ausgeführten betroffenen Ware vergleichbar war. Die Überprüfung ergab insbesondere, dass die materiellen und technischen Eigenschaften und Verwendungen sowie die Absatzkanäle für die betroffene Ware ähnlich waren und sich seit der Ausgangsuntersuchung nicht geändert hatten. Der Einwand wurde daher zurückgewiesen.

(58) Einige Parteien beanstandeten auch, dass das System, das zum Vergleich der von den verschiedenen bei der Untersuchung mitarbeitenden Unternehmen verkauften Warentypen angewandt werde, ungeeignet sei, da es nicht spezifisch genug sei, um einen fairen Vergleich zu garantieren. Dazu ist jedoch anzumerken, dass das angewandte PCN-System den Vergleich von bis zu 600 unterschiedlichen Kategorien oder Warentypen mit einer Aufgliederung in die fünf Hauptkriterien Schuhstil, Verbrauchertyp, Schuhtyp, Material der Laufsohle und Futter ermöglicht. Außerdem wurde es bereits in der Ausgangsuntersuchung verwendet. Es wurden keine fundierten Gründe für eine Änderung des Systems vorgebracht. Mithin wurde in dieser Auslaufüberprüfung dasselbe PCN-System wie in der Ausgangsuntersuchung angewandt. Das Vorbringen wurde zurückgewiesen.

(59) Einige Parteien behaupteten, die Kommission habe ihre Methode im Vergleich zur Ausgangsuntersuchung geändert, da sie während der Überprüfung die Definition der Warenkontrollnummern (Product control numbers – PCN) geändert habe. Diese Behauptung trifft jedoch nicht zu. Vielmehr hatte sich während der Überprüfung herausgestellt, dass einige Parteien die PCN-Struktur für bestimmte Warentypen falsch verstanden und verkehrt angewandt hatten. Der Einheitlichkeit halber wurden die betreffenden Schuhmodelle daher neu klassifiziert und erforderlichenfalls der richtigen PCN-Position zugeordnet. Die Kommission musste also fehlerhafte Angaben der betroffenen Parteien berichtigen. Diese Berichtigungen dürfen aber nicht als Änderung der Methode oder des Inhalts der PCN ausgelegt werden. Sie waren vielmehr erforderlich, damit die PCN-Methode beibehalten werden konnte. Das Vorbringen musste daher zurückgewiesen werden.

2.2. **Anträge auf Ausschluss aus der Warendefinition**

(60) Mehrere interessierte Parteien stellten ähnliche Anträge wie bereits in der Ausgangsuntersuchung. Sie brachten vor, dass bestimmte Schuhtypen, die unter die Warendefinition der gleichartigen Ware fallen, wie Wanderschuhe, Bowlingschuhe, Wildwasserschuhe, nach Spezialtechniken hergestellte Schuhe, Reitschuhe und Schuhe in Sondergrößen zu unterschiedlich seien, um derselben Kategorie zugeordnet zu werden. Außerdem wurde gefordert, die Wertschwelle von 7,50 EUR je Paar für Hightech-Sportschuhe (STAF) herunterzusetzen. Bekanntlich war diese Wertschwelle in der Ausgangsuntersuchung von 9 EUR auf 7,50 EUR je Paar gesenkt worden.

(61) Hierzu ist anzumerken, dass im Rahmen einer Auslaufüberprüfung die Warendefinition der von den Maßnahmen betroffenen Ware nicht geändert werden kann. Eine solche Änderung könnte in Betracht gezogen werden, wenn eine Partei einen begründeten Antrag nach Artikel 11 Absatz 3 der Grundverordnung stellen würde. Aus den genannten Gründen mussten die vorstehenden Vorbringen zurückgewiesen werden.

C. **WAHRSCHEINLICHKEIT EINES ANHALTENS ODER ERNEUTEN AUFTRETENS DES DUMPINGS**

1. ALLGEMEINES

(62) Nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung wurde geprüft, ob bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen gegenüber der VR China und Vietnam das Dumping wahrscheinlich anhalten oder erneut auftreten würde.

(63) Die nachstehende Tabelle weist die Mengen- und Preisentwicklung der Einfuhren aus den beiden betroffenen Ländern aus. Die chinesischen Einfuhren waren bis zum 31. Dezember 2004 kontingentiert, danach stiegen sie deutlich an und erreichten 2006 ein hohes Niveau. Nach einem Rückgang im Vergleich zum Vorjahr blieben die Einfuhrmengen 2007 und im UZÜ konstant. Als Folge der Umgehungsuntersuchung wurden die Maßnahmen auf die Einfuhren aus der SVR Macau ausgeweitet, die ab September 2007 zollamtlich erfasst wurden.

(64) Die Einfuhren aus Vietnam waren nicht kontingentiert; sie erreichten im UUZ ein hohes Niveau. Danach waren sie bis 2007 rückläufig, bevor sie im UZÜ erneut anstiegen.

(65) Diese Zahlen belegen, dass sich - entgegen den Behauptungen einiger interessierter Parteien - die Einfuhren aus den betroffenen Ländern im UZÜ weiterhin auf einem hohen Niveau bewegten. Zusammengenommen beliefen sich ihre Marktanteile im UZÜ auf 28,7 % und lagen damit deutlich über dem im UUZ festgestellten Niveau von 23,2 %. Obschon ihre jeweiligen Marktanteile seit dem UUZ Schwankungen unterlagen, blieben sie mit über 10 % für jedes der beiden Länder im UZÜ insgesamt doch beträchtlich.

(66) Eurostat-Zahlen zufolge stieg der Durchschnittspreis der Einfuhren aus den beiden betroffenen Ländern zwischen dem UUZ und 2006 an. Danach blieben die Preise für die VR China konstant, während die Preise für Vietnam rückläufig waren.

(67) Da Eurostat-Daten zwangsläufig allgemein sind und die betroffene Ware zwar erfassen, aber keine Hinweise auf eine etwaige Änderung des Produktmixes geben, wurden die Preisentwicklungen bei den sieben Stichprobenunternehmen in der VR China und bei den drei Stichprobenunternehmen in Vietnam analysiert. Ergebnis der Analyse war, dass im Zeitraum von 2006 und bis zum UZÜ bei den Stichprobenunternehmen in beiden Ländern die Preise der Einfuhren allgemein rückläufig waren.

Tabelle 1

Gesamtmengen und –werte der Einfuhren aus den untersuchten Ländern

	UUZ	2005	2006	2007	UZÜ
Menge (1 000 Paar)					
China	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Marktanteil	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Marktanteil	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Werte (EUR)					
China (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Vietnam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Quelle: Comext (Eurostat)-Daten, die erforderlichenfalls anhand von Statistiken, die der Kommission zur Verfügung standen, berichtigt wurden, um andere Waren als die betroffene Ware auszuschließen.

Tabelle 2

Gesamtmengen und –werte der Einfuhren der Stichprobenunternehmen

	UUZ	2005	2006	2007	UZÜ
Menge (1 000 Paar)					
China (Stichprobe)	k.A.	k.A.	11 381	12 787	13 759
Marktanteil			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (Stichprobe)	k.A.	k.A.	14 400	15 250	14 500
Marktanteil			2 %	2,2 %	2,2 %
Werte (EUR)					
China (Stichprobe)	k.A.	k.A.	12,6	10,7	10,3
Vietnam (Stichprobe)	k.A.	k.A.	11,4	10,8	10,6

2. DUMPING CHINESISCHER UND VIETNAMESISCHER EINFUHREN IM UZÜ

2.1. **Normalwert**

2.1.1. *Vergleichsland*

(68) Nach Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung muss im Fall von Einfuhren aus Ländern ohne Marktwirtschaft und sofern keine MWB gewährt werden konnte, für die in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung genannten Länder der Normalwert auf der Grundlage des Preises oder des rechnerisch ermittelten Werts in einem geeigneten Drittland mit Marktwirtschaft ermittelt werden.

(69) In der Einleitungsbekanntmachung hatte die Kommission Brasilien als Vergleichsland zur Ermittlung des Normalwerts für die VR China und Vietnam vorgesehen, da dieses Land bereits in der Ausgangsuntersuchung als geeignetes Vergleichsland herangezogen worden war. Die Kommission forderte interessierte Parteien auf, dazu Stellung zu nehmen.

(70) Verschiedene Gruppen interessierter Parteien wie kooperierende ausführende Hersteller, ihre repräsentativen Verbände, ihre nationalen Behörden sowie Vertreter von Einführern übermittelten Stellungnahmen, in denen sie geltend machten, dass Thailand, Indien oder Indonesien geeignetere Vergleichsländer wären als Brasilien. Die Kommission prüfte diese Vorschläge anhand der für die Wahl des Vergleichslandes geltenden Kriterien.

(71) Dabei stellte sie fest, dass Schätzungen zufolge im UZÜ die Größenordnung des Lederschuh-Marktes in Brasilien bei 189 Millionen Paar, in Indien bei 800 Millionen Paar, in Indonesien bei 109 Millionen Paar und in Thailand bei lediglich 6 Millionen Paar lag. In Anbetracht der geringen Größe des thailändischen Marktes und der Tatsache, dass andere Alternativen zur Verfügung standen, prüfte die Kommission nicht weiter die Frage, ob Thailand als Vergleichsland herangezogen werden sollte.

(72) Auf Ersuchen der Parteien forderte die Kommission Schuhhersteller in Brasilien, Indien und Indonesien zur Mitarbeit auf. Sie sandte Fragebogen an Unternehmen in diesen drei Ländern und erhielt von fünf brasilianischen, einem indischen und fünf indonesischen Herstellern aussagekräftige Antworten.

Repräsentativität der Inlandsverkäufe und der Produktpalette

(73) Die Kommission prüfte die Repräsentativität der Unternehmen, die Angaben zu ihren Inlandsverkäufen gemacht hatten.

(74) In Brasilien beliefen sich die Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware der drei untersuchten Unternehmen im Untersuchungszeitraum auf rund 17 % der Ausfuhren der chinesischen und rund 19 % der Ausfuhren der vietnamesischen Stichprobenunternehmen.

(75) In Indien meldete sich lediglich ein Unternehmen, das Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware im Untersuchungszeitraum in Höhe von rund 5 % der Ausfuhren der chinesischen und rund 6 % der Ausfuhren der vietnamesischen Stichprobenunternehmen meldete.

(76) In Indonesien verzeichneten die fünf kooperierenden Unternehmen Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware in Höhe von rund 2 % der Ausfuhren der chinesischen und rund 2 % der Ausfuhren der vietnamesischen Stichprobenunternehmen.

(77) Mithin verzeichnete Brasilien im Untersuchungszeitraum die repräsentativste Menge an Inlandsverkäufen.

(78) Anschließend untersuchte die Kommission, wie viele Schuhtypen die Inlandsverkäufe in den drei Ländern im Vergleich zu den von China und Vietnam ausgeführten Schuhtypen umfassten.

(79) Die Inlandsverkäufe der kooperierenden Hersteller in Brasilien und Indonesien umfassten im UZÜ eine breite Produktpalette, die mit einer großen Zahl der aus China und Vietnam ausgeführten PCN übereinstimmte. Die Inlandsverkäufe des einzigen kooperierenden Herstellers in Indien im UZÜ entsprachen nur 1 von China und Vietnam ausgeführten PCN.

Wettbewerb in den potenziellen Vergleichsländern

(80) Den von der Kommission erhobenen Daten zufolge weisen alle drei untersuchten Länder eine große Zahl von Herstellern auf, wodurch ein hohes Maß an Wettbewerb zwischen den Marktteilnehmern auf ihren jeweiligen Inlandsmärkten sichergestellt wird. In Brasilien sind rund 7 800 Lederschuhhersteller ansässig, wovon 1 500 über eine mit den chinesischen/vietnamesischen Unternehmen hinreichend vergleichbare Größe verfügen. Für Indien wurden rund 3 000 Hersteller gemeldet. Die Zahl der Hersteller in Indonesien wird auf 212 geschätzt. Alle drei Länder verzeichnen erhebliche Ausfuhren (Schätzungen zufolge Brasilien rund 64 Millionen, Indien 67 Millionen und Indonesien 27 Millionen Paar Schuhe). Es wurde festgestellt, dass der Inlandsverbrauch an Lederschuhen pro Kopf in Brasilien größer war (1) als in Indien (0,7) und Indonesien (0,5).

(81) Die Einfuhren in die untersuchten Länder erreichten im UZÜ einen Marktanteil von ca. 2 % in Brasilien, ca. 1 % in Indien und ca. 1,5 % in Indonesien.

(82) Aus den oben genannten Gründen vertrat die Kommission die Auffassung, dass Brasilien am besten als Vergleichsland geeignet war. Die Überprüfung ergab insbesondere, dass Brasilien die repräsentativste Menge an Inlandsverkäufen von Schuhen mit Oberteil aus Leder auswies. Außerdem stellen die kooperierenden Unternehmen in Brasilien eine breite Produktpalette her, die weitgehend mit den Produktpaletten Chinas und Vietnams übereinstimmt. Die kooperierenden Hersteller in Indonesien, die ebenfalls eine breite Produktpalette anboten, verzeichneten weit geringere Inlandsverkäufe; Indien hingegen wies erhebliche Mengen an Inlandsverkäufen auf, allerdings war deren Produktpalette stark eingeschränkt.

Stellungnahmen interessierter Parteien

Vergleichbarkeit der Waren

(83) Mehrere Parteien brachten vor, Brasilien sollte nicht als Vergleichsland herangezogen werden, da das Land nur auf Damenschuhe spezialisiert sei. Dies sei den Fragebogenantworten der kooperierenden Unternehmen in Brasilien zu entnehmen und werde durch die Tatsache belegt, dass Brasilien in erster Linie Damenschuhe ausführe.

(84) Die Überprüfung ergab jedoch, dass es sich bei über der Hälfte der von den kooperierenden brasilianischen Unternehmen angegebenen Inlandsverkäufe um Herrenschuhe handelte. Während der Kontrollbesuche der Kommission bei den brasilianischen Herstellern wurde festgestellt, dass die beiden kleineren Unternehmen zwar tatsächlich mehr auf Damenschuhe spezialisiert waren, das größte Unternehmen aber hauptsächlich Herrenschuhe auf dem Inlandsmarkt verkaufte. Mithin wurden sowohl Damen- als auch Herrenschuhe in ausreichenden Mengen auf dem Inlandsmarkt verkauft. Zu dem Einwand, Brasilien führe vor allem Damenschuhe aus, ist anzumerken, dass die Kommission nicht davon ausgeht, dass die Palette der Ausfuhren eines Landes zwangsläufig mit der Palette der auf seinem Inlandsmarkt verkauften Ware übereinstimmt.

(85) Einige Parteien brachten vor, den Fragebogenantworten zufolge sei Brasilien auf Sandalen spezialisiert; diese seien nicht mit der breiteren Palette von Schuhtypen vergleichbar, die aus China und Vietnam ausgeführt würden. Die Untersuchung der Kommission ergab jedoch, dass die brasilianischen Hersteller eine breite Palette von Schuhtypen verkauften, die auf PCN-Ebene eine Übereinstimmung von über 50 % mit den von den chinesischen und vietnamesischen Stichprobenunternehmen ausgeführten Modellen ergab.

(86) Einige Parteien machten geltend, Brasilien könne nicht als Vergleichsland für Kinderschuhe herangezogen werden, da das Land diesen Schuhtyp nur in sehr geringen Mengen herstelle. Hierzu ist anzumerken, dass es nicht unüblich ist, wenn ein Vergleichsland nicht alle Warentypen der gleichartigen Ware herstellt. Dies bedeutet jedoch nicht, dass ein fairer Vergleich des Normalwertes nicht möglich wäre, sofern die ordnungsgemäßen Berichtigungen für diesen Warentyp vorgenommen werden. Da tatsächlich keiner der kooperierenden Hersteller in Brasilien Kinderschuhe herstellte, wurde der Normalwert für diesen Warentyp wie bereits in der Ausgangsuntersuchung anhand einer angemessenen Berichtigung des Normalwertes für Erwachsenenschuhe ermittelt. Aus den vorstehenden Gründen wird der Schluss gezogen, dass Brasilien für alle Warentypen von Lederschuhen, einschließlich Kinderschuhen, als Vergleichsland herangezogen werden könnte.

(87) Einige Parteien wandten ein, in Brasilien werde zur Herstellung von Schuhen qualitativ hochwertiges Leder verwendet, folglich seien die Schuhe dort teurer als in China und Vietnam. Daher seien sie nicht mit den Schuhen vergleichbar, die ihren Ursprung in den beiden untersuchten Ländern hätten. Einige andere interessierte Parteien behaupteten hingegen, die brasilianischen Preise müssten ordnungsgemäß berichtigt werden, da das Leder der brasilianischen Schuhe von geringerer Qualität sei als das in China und in Vietnam verwendete Leder. Die Kommission prüfte diesen Einwand und konnte zwischen Preis und Qualität des in Brasilien zur Schuhherstellung verwendeten Leders und des in China und Vietnam verwendeten Leders keinen Unterschied feststellen. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass in der Ausgangsuntersuchung eine Berichtigung des Normalwertes vorgenommen wurde, da sich herausgestellt hatte, dass das von den Herstellern im Vergleichsland Brasilien verwendete Leder im Vergleich zu dem von den Herstellern in der Stichprobe in den Ausfuhrländern verwendeten Leder von geringerer Qualität war und zu niedrigeren Preisen verkauft wurde. Bei der laufenden Überprüfung kooperierten in Brasilien (und größtenteils auch in den Ausfuhrländern) jedoch andere Hersteller als bei der Ausgangsuntersuchung. Aufgrund der unterschiedlichen Zusammensetzung der Stichprobenunternehmen änderten sich auch die Inputkosten für Leder.

(88) Einige Parteien machten geltend, brasilianische und vietnamesische Waren seien nicht vergleichbar, da Brasilien teure Schuhe für das obere Marktsegment ausführe, während es sich bei den vietnamesischen Ausfuhren um Niedrigpreisware handle; sie legten allerdings keine stichhaltigen Beweise dafür vor. Die Kommission nahm zur Kenntnis, dass vietnamesische Waren auf jeden Fall mit auf dem brasilianischen Inlandsmarkt verkauften Waren verglichen werden müssten und nicht mit zur Ausfuhr aus Brasilien bestimmten Waren. Sie fand keine Beweise dafür, dass Schuhe mit Ursprung in Vietnam oder Schuhe, die in Brasilien verkauft wurden, auf ein bestimmtes Marktsegment beschränkt wären.

Wettbewerb auf dem brasilianischen Markt

(89) Einige Parteien machten geltend, Brasilien habe im Januar 2008 seine Zölle auf Schuhe von 20 % auf 35 % angehoben und sei dadurch zu einem stark abgeschotteten Markt mit eingeschränktem Wettbewerb geworden. Der auf die Einfuhren entfallende Marktanteil sei in Brasilien außerdem im Verhältnis zum Verbrauch zu gering. Die Kommission prüfte diese Vorbringen. Die Untersuchung ergab, dass Brasilien seine Zölle tatsächlich Anfang 2008, also mitten im UZÜ, von 20 % auf 35 % angehoben hatte. Die Kommission stellte jedoch auch fest, dass es im UZÜ und ganz besonders nach der Anhebung der Zölle durch Brasilien zu einem bedeutenden Kursanstieg der brasilianischen Währung gegenüber dem US-Dollar kam. So gewann der brasilianische Real im Vergleich zum Beginn des UZÜ um bis zu 19 % an Wert (der Kursanstieg war also höher als die Anhebung der Zölle). Folglich wurden die Auswirkungen der Zollerhöhung auf die Einfuhrpreise durch den Wertzuwachs der brasilianischen Währung gegenüber dem US-Dollar weitgehend ausgeglichen. Im Übrigen fand die Kommission keinerlei

Anhaltspunkte dafür, dass die Erhöhung der Zölle sich in einem wesentlichen Anstieg der Inlandspreise niedergeschlagen oder die Einfuhren behindert hätte. Sie stellte vielmehr fest, dass trotz der Zollerhöhung die Einfuhren von Lederschuhen nach Brasilien in der ersten Jahreshälfte 2008 (d.h. nach der Anhebung der Zollsätze) im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2007 beträchtlich zunahmen. Somit hatte die Zollerhöhung keine Auswirkungen auf den brasilianischen Markt.

(90) Einige Parteien wandten ein, Brasilien sei kein offener Markt für Schuhe, da Schuheinfuhren in das Land durch das nichtautomatische Einfuhrlizenzverfahren behindert würden. Die Kommission stellte fest, dass Brasilien zwar dieses Verfahren auf Schuheinfuhren anwendet, dies aber in Anbetracht der erwähnten Zunahme der Einfuhren kein Einfuhrhemmnis darzustellen schien. Darüber hinaus ergab die Untersuchung, dass auch Indonesien bei Einfuhren von Schuhen das nichtautomatische Lizenzverfahren anwendet. Es ist darauf hinzuweisen, dass dieses Verfahren eine WTO-konforme Praxis ist. Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass es keine Gründe gibt, das von Brasilien angewandte nichtautomatische Einfuhrlizenzverfahren als eine Einfuhrbeschränkung zu betrachten, aus der geschlossen werden könnte, dass Brasilien kein offener Markt sei.

(91) Einige Parteien machten geltend, dass der beträchtliche Wertzuwachs des brasilianischen Real in den vergangenen Jahren die Wettbewerbsfähigkeit in Brasilien negativ beeinflusse oder dass der Wertverlust des Real um 25 % seit dem UZÜ sich negativ auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens auswirke. Diese Vorbringen wurden nicht durch einschlägige Beweise untermauert; Entwicklungen nach dem UZÜ können bei der Wahl des Vergleichslandes jedenfalls nicht als relevant betrachtet werden.

(92) Wie sich aus dem dargelegten Sachverhalt ergibt, fand die Kommission keine Anhaltspunkte dafür, dass sich die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb auf dem brasilianischen Markt seit der Ausgangsuntersuchung wesentlich verändert hätten und Brasilien damit als Vergleichsland ungeeignet wäre.

Unterschiede in der sozioökonomischen Entwicklung

(93) Von mehreren Parteien wurde geltend gemacht, Indien oder Indonesien seien als Vergleichsland besser geeignet, da die wirtschaftliche Entwicklung und das Pro-Kopf-BSP in Brasilien mit jenen in China und Vietnam nicht vergleichbar seien.

(94) Es ist darauf hinzuweisen, dass ein Nichtmarktwirtschaftsland oder ein Schwellenland definitionsgemäß nicht dieselben wirtschaftlichen Merkmale hat wie ein Marktwirtschaftsland. Es ist nicht ungewöhnlich, dass zwischen einem Vergleichsland und einem Nichtmarktwirtschaftsland oder einem Schwellenland derartige wirtschaftliche Unterschiede bestehen. Das gilt auch für den Unterschied beim Pro-Kopf-Einkommen, das ebenfalls ein Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung ist. Dies spricht jedoch nicht gegen die Wahl Brasiliens als Vergleichsland, sofern es in Bezug auf die anderen berücksichtigten Faktoren als geeigneter angesehen wird.

Unterschiede in der Kostenstruktur

(95) Mehrere interessierte Parteien wiesen darauf hin, dass die Lohnkosten in Brasilien höher seien als in China und in Vietnam und dass Indien, Indonesien oder Thailand geeignetere Vergleichsländer seien, weil deren Lohnkosten vergleichbarer seien. Die Arbeitskosten in Brasilien beliefen sich aufgrund der höheren Löhne auf 50-70 % der Produktionskosten, in China dagegen nur auf 30 %.

(96) Hierzu ist anzumerken, dass als Vergleichsland für ein Nichtmarktwirtschaftsland oder ein Schwellenland durchaus ein Land mit einem anderen wirtschaftlichen Entwicklungsstand gewählt werden kann. Außerdem können die Lohnkosten, die ein Indikator für den wirtschaftlichen Entwicklungsstand eines Landes sind, nicht für sich genommen als relevantes Kriterium herangezogen werden. Jedenfalls stellte die Kommission, was den Anteil der Arbeitskosten an den Produktionskosten insgesamt betrifft, bei ihrem Kontrollbesuch vor Ort fest, dass die Arbeitskosten in Brasilien weniger als 40 % der gesamten Produktionskosten betragen und somit weitaus näher an den entsprechenden chinesischen Werten liegen als behauptet.

(97) Des Weiteren beanstandeten mehrere Parteien, Brasilien sei für die Ermittlung des Normalwertes nicht geeignet, da die brasilianischen Unternehmen die Kosten für Design sowie für Forschung und Entwicklung selbst trügen, während diese Kosten im Falle Chinas und Vietnams zu Lasten der ausländischen Abnehmer gingen. Den Untersuchungsergebnissen der Kommission zufolge könnte dieser Unterschied in der Kostenstruktur durchaus begründet sein, denn die Ausführer in den betroffenen Ländern verkauften die betroffene Ware an ehemalige Unionshersteller in der Union, die die vorgenannten Komponenten der Produktionskosten nach wie vor tragen und die Ware unter ihrem eigenen Markennamen weiterverkaufen. Dies ist indessen kein Grund, Brasilien nicht als geeignetes Vergleichsland anzusehen, da bei der Ermittlung des Normalwerts für solche Kosten Berichtigungen vorgenommen werden können (siehe Randnummern (118) ff.).

(98) Einige Parteien machten geltend, anders als in China und Vietnam enthielten die Ab-Werk-Preise in Brasilien auch Marketing-Ausgaben, Sondersteuern sowie Kredit- und Lieferkosten. Zudem seien die Gemeinkosten in Brasilien aufgrund der geringeren Größe der brasilianischen Unternehmen höher. Auch hier vertritt die Kommission die Auffassung, dass dies kein Grund ist, Brasilien nicht als geeignetes Vergleichsland anzusehen, da bei der Berechnung des Normalwertes entsprechende Berichtigungen vorgenommen werden können (siehe Randnummern (118) ff.).

(99) Einigen Parteien zufolge haben die asiatischen Länder einen besseren Zugang zu Rohstoffen, insbesondere zu Leder, als Brasilien. Die Kommission prüfte die vorgelegten Unterlagen. Es zeigte sich tatsächlich, dass sich die Lederherstellung in Asien rascher entwickelt hat, dies muss indessen vor dem Hintergrund des Anstiegs der Lederwarenherstellung in Asien gesehen werden. Auf die lateinamerikanischen Länder entfallen gut 15 % der weltweiten Herstellung von Lederschuhen und knapp 15 % der weltweiten Rohlederherstellung. In den asiatischen Ländern werden mehr als 50 % der weltweit hergestellten Lederschuhe, aber weniger als 40 % des weltweit hergestellten Rohleders produziert. Mithin kann der Schluss gezogen werden, dass die lateinamerikanischen Länder in der Lederherstellung trotz der Unterschiede in absoluten Zahlen einen höheren Selbstversorgungsgrad aufweisen als die asiatischen Länder und somit einen leichteren Zugang zu Rohleder haben.

Weitere Vorbringen der Parteien

(100) Einige interessierte Parteien wandten ein, Brasilien sei kein geeignetes Vergleichsland, denn brasilianische Schuhe seien kein Ersatz für chinesische und vietnamesische Schuhe, da die Einfuhren aus Brasilien in die Union nach der Einführung der Antidumpingzölle durch die Union nicht gestiegen seien, während die Einfuhren aus Indien und Indonesien zugenommen hätten. Hierzu ist festzustellen, dass die Einfuhren aus Indien und Indonesien in die Union nach der Einführung der Antidumpingzölle tatsächlich zunahmen. Die Kommission weist jedoch darauf hin, dass es den Wirtschaftsbeteiligten freisteht, ihre Lieferanten auszuwählen, und dass sie es in diesem Fall vorzogen, wie nachstehend im Rahmen der Schadensanalyse dargelegt, ihre Waren aus Nachbarländern Chinas und Vietnams zu beziehen. Dies bedeutet nicht, dass Brasilien als Vergleichsland ungeeignet wäre. Im Übrigen dient ein Vergleichsland dazu, den Normalwert zu ermitteln. Ob es in die Union ausführt oder nicht, ist für diesen Zweck nicht relevant. Daher wurde der Einwand zurückgewiesen.

(101) Einige Parteien führten an, Brasilien könne kein mit Vietnam vergleichbarer Markt sein, da Vietnam exportorientiert sei, während Brasilien überwiegend auf dem Inlandsmarkt verkaufe. Die Kommission kann dieses Vorbringen nicht als stichhaltig anerkennen. Vietnam ist zwar eindeutig stärker exportorientiert als Brasilien, es ist aber nicht erkennbar, wie dies den für Brasilien berechneten Normalwert beeinflussen könnte, der sich definitionsgemäß auf die brasilianischen Produktionskosten und Inlandsverkäufe bezieht.

(102) Mehrere Parteien beanstandeten, dass die brasilianischen Ausfuhrpreise niedriger seien als die Preise auf dem Inlandsmarkt. Einige dieser Parteien werteten dies als Hinweis darauf, dass für die Ermittlung des Normalwerts nicht die Inlandspreise, sondern die Ausfuhrpreise herangezogen werden sollten. Andere Parteien betrachteten dies als Beweis dafür, dass die Preise der brasilianischen Ausführer gedumpt seien, und vertraten die Auffassung, Brasilien sei aus diesem Grund als Vergleichsland ungeeignet. Hierzu ist erstens festzustellen, dass Ausfuhrpreise in diesem Fall nicht relevant sind, da hinreichend repräsentative Preise der gewinnbringenden Inlandsverkäufe zur Verfügung stehen. Zweitens wurde die Behauptung, die brasilianischen Ausfuhrpreise seien gedumpt, nicht belegt und kann im Übrigen ohne eine ordnungsgemäße Untersuchung weder bestätigt noch zurückgewiesen werden.

(103) Einige interessierte Parteien wandten ein, Brasilien sei als Vergleichsland ungeeignet, weil die brasilianischen Hersteller staatliche Ausfuhrunterstützungen erhielten. Die Kommission weist zunächst darauf hin, dass diese Art der Unterstützung in erster Linie die Ausfuhrpreise betreffen würde, die jedoch, wie bereits erwähnt, für diese Untersuchung nicht relevant sind. Dennoch prüfte sie die von den Parteien vorgelegten Beweise und stellte fest, dass die erwähnte Unterstützung sich auf Programme zur Exportförderung bezog, die mit den Programmen vieler anderer Länder vergleichbar sind und darauf abzielen, Produkte durch Werbekampagnen und die Teilnahme an internationalen Messen im Ausland besser bekannt zu machen. Es wurden keinerlei Anhaltspunkte dafür gefunden, dass die Unterstützung zur Exportförderung in Brasilien den Inlandsverkäufen von Schuhen zugute käme.

(104) Mehrere Parteien machten geltend, Brasilien habe eine Antidumpinguntersuchung über Schuhe mit Ursprung in China eingeleitet, in der Italien als Vergleichsland herangezogen werde, und behaupteten, die italienischen und die brasilianischen Unternehmen hätten Absprachen getroffen, um die Dumpingfeststellungen in der von der Union durchgeführten Überprüfung zu ihrem Vorteil zu beeinflussen. Es gab jedoch weder Belege für diese Behauptungen noch sonstige einschlägige Hinweise. Die Kommission weist dieses Vorbringen daher zurück.

Schlussfolgerung zur Wahl des Vergleichslandes

(105) Aus den vorstehenden Gründen wurde der Schluss gezogen, dass Brasilien das geeignetste Vergleichsland war.

(106) Zahlreiche interessierte Parteien gaben zu bedenken, dass die Wahl Brasiliens als Vergleichsland für die Feststellung von Dumping entscheidend sein werde und dass es mit einem der anderen Länder als Vergleichsland nicht möglich sein werde, Dumping festzustellen. Die Kommission ging diesem Vorbringen nach und prüfte, zu welchen Ergebnissen die Wahl Indonesiens geführt hätte, das, wie vorstehend erläutert, zwar nicht die beste, aber die einzige vertretbare Alternative zu Brasilien gewesen wäre.

(107) Die Ergebnisse werden nachstehend im entsprechenden Abschnitt dargelegt; sie bestätigen, dass in diesem Fall die Auswahl des Vergleichslandes unter den zur Verfügung stehenden vertretbaren Möglichkeiten nicht entscheidend für die Ergebnisse der Dumpingberechnungen war.

(108) Brasilien wurde daher als Vergleichsland ausgewählt.

2.1.2. *Ermittlung des Normalwerts im Vergleichsland*

(109) Nach der Wahl Brasiliens zum Vergleichsland wurde der Normalwert anhand der Daten berechnet, die in den Betrieben der kooperierenden brasilianischen Hersteller überprüft worden waren.

(110) Die Inlandsverkäufe dieser Hersteller waren den Untersuchungsergebnissen zufolge repräsentativ für die von den ausführenden Herstellern in der VR China und Vietnam in die Union ausgeführten Mengen. Es wurde außerdem geprüft, ob die Inlandsverkäufe als Geschäfte im normalen Handelsverkehr angesehen werden konnten, indem der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer ermittelt wurde. Die Untersuchung ergab, dass auf die Mengen, die zu einem mindestens den Stückkosten entsprechenden Preis verkauft wurden, jeweils mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge eines jeden Herstellers entfielen. Daher stützte sich der Normalwert auf die tatsächlichen Inlandspreise, die als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe eines Warentyps im UZÜ ermittelt wurde, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend waren oder nicht.

2.1.3. *Normalwert für Golden Step*

(111) Im Falle von Golden Step wurde der Normalwert anhand der eigenen Angaben des Unternehmens zu Inlandsverkäufen und Produktionskosten ermittelt. Diese Angaben wurden in den Betrieben des Unternehmens überprüft.

(112) Die Kommission stellte zunächst fest, dass Golden Step im UZÜ keine Inlandsverkäufe tätigte. Der Normalwert konnte daher nicht nach Artikel 2 Absatz 1 Unterabsatz 1 der Grundverordnung anhand der Inlandspreise des Unternehmens ermittelt werden. Es musste eine andere Berechnungsmethode angewandt werden.

(113) Da keine Inlandspreise für die Ermittlung des Normalwerts herangezogen werden konnten, musste der Wert anhand der Kosten des betreffenden Herstellers rechnerisch ermittelt werden. Er wurde daher nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung durch Addition der, erforderlichenfalls berichtigten, Herstellkosten der ausgeführten Schuhtypen und eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (VVG-Kosten) sowie einer angemessenen Gewinnspanne bestimmt.

(114) VVG-Kosten und Gewinne konnten nicht nach Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe a der Grundverordnung anhand der tatsächlichen Beträge festgesetzt werden, die für andere ausführende Hersteller in dem betroffenen Land ermittelt wurden, da keinem anderen ausführenden chinesischen Hersteller MWB gewährt worden war. Da Golden Step keine Inlandsverkäufe der gleichen allgemeinen Warengruppe in dem betroffenen Land getätigt hatte, konnten die Beträge für VVG-Kosten und Gewinne auch nicht nach Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe b der Grundverordnung festgesetzt werden. Mithin mussten sie nach Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung anhand einer anderen vertretbaren Methode ermittelt werden.

(115) Die Kommission prüfte die VVG-Kosten und die Gewinnspannen nach drei möglichen Szenarios. Sie ermittelte die VVG-Kosten und die Gewinne zunächst anhand der Daten der Ausgangsuntersuchung. Außerdem untersuchte sie die VVG-Kosten und die Gewinne ausführender chinesischer Hersteller, denen vor kurzem in anderen Untersuchungen MWB gewährt worden war und die Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt hatten. In einem dritten Szenario prüfte sie Informationen über die im Vergleichsland verzeichneten VVG-Kosten und Gewinne. Der Normalwert wurde sodann auf der Grundlage dieser Szenarien ermittelt.

2.2. **Chinesische und vietnamesische Ausfuhrpreise**

(116) Im Falle direkter Ausfuhrverkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union wurden die Ausfuhrpreise nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der für die betroffene Ware tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(117) Bei Verkäufen über unabhängige Handelsgesellschaften mit Sitz außerhalb der Union wurden die Ausfuhrpreise nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise ermittelt, die die betroffenen Hersteller den Handelsgesellschaften, d.h. einem unabhängigen Abnehmer, beim Verkauf zur Ausfuhr in Rechnung stellten.

2.3. **Vergleich der chinesischen und der vietnamesischen Ausfuhrpreise mit den Normalwerten des Vergleichslandes**

(118) Nach der gleichen Methode wie in der Ausgangsuntersuchung wurden zur Ermittlung der Normalwerte für die ausgeführten Warentypen, die nicht auf dem brasilianischen Inlandsmarkt verkauft wurden, die inländischen Verkaufspreise der ähnlichsten Warentypen herangezogen. Diese wurden erforderlichenfalls gebührend berichtigt.

(119) Der Normalwert und die Ausfuhrpreise wurden auf der Stufe ab Werk miteinander verglichen. Im Interesse eines gerechten Vergleichs wurden nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung für Unterschiede, die die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, gebührende Berichtigungen vorgenommen. Im Einzelnen handelte es sich um folgende Berichtigungen:

(120) Es wurde geprüft, ob eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung gerechtfertigt war. Dabei wurde festgestellt, dass die Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt und den Ausfuhrmärkten unterschiedlich waren. Daher wurden nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstaben d bis i der Grundverordnung Berichtigungen vorgenommen, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass bei Verkäufen an Großhändler auf dem brasilianischen Markt Preisnachlässe gewährt wurden, während bei Verkäufen an Einzelhändler, die die drei untersuchten brasilianischen Hersteller ausschließlich getätigt hatten, dies nicht der Fall war.

(121) Um einen fairen Vergleich zwischen den chinesischen und vietnamesischen Ausfuhren einerseits und den brasilianischen Inlandsverkäufen andererseits zu gewährleisten, wurde eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung für Unterschiede bei den an unabhängige Händler in Brasilien gezahlten Provisionen vorgenommen.

(122) Nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung wurde außerdem eine Berichtigung für FuE und Design zugestanden, um den Kosten Rechnung zu tragen, die den brasilianischen Herstellern im Unterschied zu den chinesischen/vietnamesischen Herstellern entstanden.

(123) Ferner wurde in der Ausgangsuntersuchung auch eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a für Unterschiede in der Qualität des für die Schuhherstellung verwendeten Leders vorgenommen. In der jetzigen Untersuchung wurde eine solche Berichtigung für nicht erforderlich gehalten, da das von den brasilianischen, chinesischen und vietnamesischen Ausführern verwendete Leder von vergleichbarer Qualität ist (siehe Randnummer (87)).

(124) Weitere Berichtigungen, unter anderem für Transport- und Versicherungskosten nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung, wurden in allen Fällen zugestanden, in denen die Anträge den Untersuchungsergebnissen zufolge begründet, korrekt und stichhaltig belegt waren.

(125) Einige interessierte Parteien machten geltend, die Schwankungen des EUR/USD-Wechselkurses wirkten sich auf die festgestellten Dumpingspannen aus und rechtfertigten eine Berichtigung. Dieses Vorbringen musste zurückgewiesen werden. Nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung kann eine solche Berichtigung nur zugestanden werden, wenn anhaltende Wechselkursschwankungen stattgefunden haben. Wenn Wechselkurse jedoch frei schwanken, wie es beim Kurs USD/EUR der Fall ist, bewegen sie sich ständig nach oben und nach unten. In einem solchen Fall sind keine anhaltenden Wechselkursschwankungen erkennbar, daher kann keine Berichtigung zugestanden werden.

2.4. **Dumpingermittlung für die untersuchten Unternehmen in der VR China**

2.4.1. *Dumpingermittlung für Golden Step*

(126) Im Falle von Golden Step ergab der Vergleich seines Ausfuhrpreises mit dem Normalwert nach dem unter den Randnummern (111) ff. erläuterten Verfahren eine Dumpingspanne zwischen 5 % und 16 %.

2.4.2. *Dumpingermittlung für Unternehmen, denen keine MWB gewährt wurde*

(127) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung wurde die Dumpingspanne je Warentyp auf der Grundlage eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Normalwertes mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis ermittelt. Für alle Stichprobenunternehmen der VR China wurde eine einzige gewogene durchschnittliche Dumpingspanne berechnet. Diese Dumpingspanne wurde auch allen anderen ausführenden Herstellern in der VR China zugewiesen.

(128) Die landesweite Dumpingspanne für die VR China wurde auf Werte zwischen 35 % und 38 % des cif-Preises frei Grenze der Union festgesetzt, je nachdem, welche Berechnungsmethode für Golden Step verwendet wurde (siehe Randnummer (115)).

(129) In Anbetracht der Schlussfolgerung zur Wahl des Vergleichslandes wurde eine Dumpingberechnung auch nach der vorstehend beschriebenen Methodik vorgenommen, wobei die brasilianischen Normalwerte durch die der kooperierenden indonesischen Hersteller ersetzt wurden. Die Berechnung ergab eine Dumpingspanne zwischen 19 % und 22 %, je nachdem, welche Berechnungsmethode für Golden Step verwendet wurde.

2.5. **Dumpingermittlung für die untersuchten Unternehmen in Vietnam**

(130) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung wurde die Dumpingspanne je Warentyp auf der Grundlage eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Normalwertes mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis ermittelt. Da keinem der Stichprobenunternehmen MWB gewährt worden war, wurde eine einzige gewogene durchschnittliche Dumpingspanne für Vietnam berechnet. Diese Dumpingspanne galt auch für alle anderen ausführenden Hersteller in Vietnam.

(131) Die landesweite Dumpingspanne für Vietnam wurde auf 43,8 % des cif-Preises frei Grenze der Union festgesetzt.

(132) Wie im Fall der VR China wurde eine Dumpingberechnung auch nach der vorstehend beschriebenen Methode vorgenommen, wobei die brasilianischen Normalwerte durch die der kooperierenden indonesischen Hersteller ersetzt wurden. Aus dieser Berechnung ergab sich eine Dumpingspanne von 28,4 %.

2.6. **Schlussfolgerung zum Anhalten des Dumpings seitens der betroffenen Länder**

(133) Einige interessierte Parteien machten geltend, die Ausfuhren aus den betroffenen Ländern in der Zeit zwischen der Einführung der endgültigen Maßnahmen im April 2006 und dem Ende des UZÜ seien zurückgegangen. Dieser Rückgang sei bedingt durch Produktionsrückgänge und eine Verringerung der Produktionskapazität in der VR China und Vietnam, die auf die Einführung der endgültigen Maßnahmen, auf eine Produktionsverlagerung von der VR China und Vietnam in andere Länder oder auf Zunahmen ihrer Inlandsverkäufe zurückzuführen seien. Des Weiteren wurde vorgebracht, die Einfuhrpreise seien entweder gestiegen oder konstant geblieben. Die Parteien vertraten daher die Auffassung, die Einfuhrmengen und –preise könnten die Feststellung eines anhaltenden Dumpings in erheblichen Mengen im UZÜ nicht rechtfertigen.

(134) Diese Vorbringen ändern nichts an der Feststellung, dass für den UZÜ erhebliche Dumpingspannen festgestellt wurden und dass diese Spannen große Mengen von Einfuhren mit großen Anteilen am Unionsmarkt betreffen. Mithin wurde der Schluss gezogen, dass die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in der VR China und in Vietnam weiterhin gedumpt waren.

3. ENTWICKLUNG DER EINFUHREN AUS DER VR CHINA IM FALLE DES AUSSERKRAFTTRETENS DER MASSNAHMEN

3.1. **Allgemeine Bemerkungen**

(135) Die wahrscheinliche Entwicklung der Einfuhren aus der VR China wurde im Hinblick auf die voraussichtlichen Preise und Mengen analysiert.

(136) Zunächst wurden die Preise für den UZÜ ermittelt. Daten standen aus den Stichprobenantworten (von 58 kooperierenden ausführenden Herstellern) zur Verfügung, die Angaben zu den Verkaufspreisen auf dem Inlandsmarkt und den Preisen der Ausfuhren sowohl auf den Unionsmarkt als auch auf Drittlandsmärkte enthielten. Diese Informationen wurden herangezogen, da sie für den Vergleich von Preisen auf unterschiedlichen Märkten als beste verfügbare Quelle für Preisinformationen zu der betroffenen Ware erachtet wurden. Die Angaben wurden als repräsentativ betrachtet, da sie 22 % der Einfuhren auf den Unionsmarkt abdeckten. Die in den Stichprobenantworten angegebenen Preise der Ausfuhren in die Union wurden mit der Kommission vorliegenden statistischen Informationen abgeglichen, obgleich diese statistischen Informationen nicht für Preisvergleiche herangezogen werden konnten, da sie die chinesischen Inlandsverkäufe und die chinesischen Ausfuhren in Drittländer nicht abdeckten.

(137) Auch Daten auf der Grundlage von Eurostat waren eine zuverlässige Quelle, sie boten jedoch, wie unter Randnummer (67) erläutert, nicht die Möglichkeit, die Preise auf verschiedenen Märkten zu vergleichen.

(138) Die Preise auf dem Unionsmarkt wurden den Stichprobenantworten der Unionshersteller entnommen. Die Untersuchung ergab, dass diese Durchschnittspreise mit den Preistypen der eingeführten Schuhe vergleichbar waren, weil:

— sie die gleichartige Ware betrafen,

— sie auf derselben Handelsstufe in Rechnung gestellt wurden,

— vergleichbare Incoterms vereinbart wurden,

— sie vergleichbare Mengen betrafen.

(139) Auch die Auswirkungen einiger neuer Entwicklungen seit dem Ende des UZÜ wurden analysiert, da sie als hinreichend bedeutend erachtet wurden, um die Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens des Dumpings zu beeinflussen. Eine solche Analyse wurde auch von interessierten Parteien beantragt.

3.2. **Verhältnis zwischen den Preisen in der Union und den Preisen in der VR China**

(140) Aus den Stichprobenantworten ging hervor, dass die chinesischen Inlandspreise, die anhand der eigenen Angaben der Ausführer ermittelt wurden, niedriger waren als die Preise auf dem Unionsmarkt. Es ist indessen darauf hinzuweisen, dass die Daten aller nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen (einschließlich der auf Inlandsverkäufe bezogenen Daten) nicht überprüft werden konnten. Eine ausführliche Analyse der Inlandspreise in der VR China konnte daher nicht vorgenommen werden. Eine solche wurde im Übrigen in Anbetracht der allgemeinen Feststellung, dass ein Anhalten des Dumpings gegeben war, für nicht erforderlich gehalten.

3.3. **Verhältnis zwischen den Preisen der Ausfuhren in Drittländer und den Preisen in der Union**

(141) Aus den Stichprobenantworten ging hervor, dass die von den kooperierenden chinesischen Unternehmen auf wichtigen Drittlandsmärkten erzielten Preise niedriger waren als die Preise auf dem Unionsmarkt. Dies wiederum wies darauf hin, dass die chinesischen Hersteller größere Mengen in die Union ausführen könnten. Im Falle eines Außerkrafttretens der Maßnahmen wäre es für die chinesischen ausführenden Hersteller gewinnbringender, ihre Ausfuhren in die Union umzulenken. Die Angaben zu den Preisen, die die kooperierenden chinesischen Unternehmen auf wichtigen Drittmärkten erzielten, konnten allerdings nicht überprüft werden, daher wurde diese Analyse nicht weiter vertieft.

(142) Einige interessierte Parteien machten geltend, andere Märkte seien attraktiver geworden als der Unionsmarkt. Zur Untermauerung dieses Vorbringens legte eine Partei eine Analyse der chinesischen Zollstatistik vor. Die Analyse der Kommission zeigte indessen, dass der Unionsmarkt – abgesehen vom Markt der Vereinigten Staaten– nach wie vor der attraktivste Markt für die chinesischen Ausführer ist. So sind die Ausfuhren in dem von dieser Partei festgesetzten Analysezeitraum (d.h. von 2005 bis 2008) gestiegen. Sollten die Antidumpingzölle aufgehoben werden, würde der Unionsmarkt sogar noch attraktiver werden und die Einfuhrmengen würden daher voraussichtlich zunehmen.

3.4. **Verhältnis zwischen den Preisen der Ausfuhren in Drittländer und den Preisen in der VR China**

(143) Die Stichprobenantworten der 58 kooperierenden chinesischen Unternehmen zeigen, dass die Preise ihrer Ausfuhren in wichtige Drittlandsmärkte unter den Preisen liegen, die sie auf dem Inlandsmarkt erzielten. Diese Angaben konnten jedoch nicht überprüft werden, daher wurde diese Analyse nicht weiter vertieft.

(144) Zudem liegen die Preise der Ausfuhren in Drittländer im Allgemeinen erheblich unter dem brasilianischen Normalwert. Aber auch diese Angaben konnten aus den unter Randnummer (140) dargelegten Gründen nicht überprüft werden, daher wurde die Analyse nicht weiter vertieft.

(145) Zusammenfassend ist festzustellen, dass die zur Verfügung stehenden Daten auf die Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens des Dumpings schließen ließen.

3.5. **Kapazitätsreserven und Lagerbestände**

(146) Alle chinesischen Stichprobenunternehmen produzierten auf Bestellung, daher handelte es sich bei ihren Lagerbeständen um Fertigwaren, die für den Versand bereitstanden. Das System der Produktion auf Bestellung findet Anwendung, weil die Schuhbranche sich in jeder Saison auf neue Modetrends einstellen muss; dabei kann sie keine Verkäufe aus Lagerbeständen tätigen, sondern muss sich nach den Kundenbestellungen richten. Da die Unternehmen eigentlich keine Lagerbestände hatten, konnte dies auch nicht als aussagekräftiger Indikator für die Analyse der Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens des Dumpings angesehen werden.

(147) Die Untersuchung ergab, dass die Kapazitätsreserven aller 58 kooperierenden chinesischen Unternehmen rund 9 % ihrer gesamten Produktionskapazität für Schuhe ausmachten. Dies entspräche 14,5 Millionen Paar Schuhen für die 58 kooperierenden Unternehmen oder rund 65 Millionen Paar für alle ausführenden Hersteller. Die letztgenannte Zahl entspricht etwa 10 % des gesamten Unionsverbrauchs (siehe Tabelle 3).

(148) Die Wahrscheinlichkeit der Nutzung dieser Kapazitätsreserven wurde analysiert. In Anbetracht der vorstehend erwähnten Unterschiede zwischen den Preisniveaus in der Union, auf dem chinesischen Inlandsmarkt und in Drittländern dürften die chinesischen Unternehmen einen Anreiz haben, Kapazitätsreserven für die Produktion zur Ausfuhr in die Union einzusetzen. Ein weiterer Faktor, der den Unionsmarkt für die chinesischen Ausführer attraktiv macht, ist seine Größe.

(149) Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass die vorhandenen Produktionslinien nicht nur für die Herstellung der betroffenen Ware eingesetzt werden können, sondern auch für andere Arten von Schuhen wie etwa STAF und Schuhe mit Oberteil aus Spinnstoffen. Die Stichprobenunternehmen und die anderen kooperierenden Unternehmen in China stellten große Mengen von Schuhen her, bei denen es sich nicht um die betroffene Ware handelt. Die derzeitige Unterscheidung zwischen der Herstellung der betroffenen Ware und der anderer Schuhe beruht auf den Kundenwünschen und den Bestell- und Beschaffungsstrategien der Unionseinführer. Sollten die Maßnahmen indessen außer Kraft treten, würden die Unionseinführer ihre Beschaffungsstrategien sicher überdenken und unter Umständen einen größeren Teil der betroffenen Ware bei chinesischen Herstellern ordern. Dies könnte dazu führen, dass die Ausfuhren der betroffenen Ware in die Union ansteigen.

3.6. **Umgehungs- und Übernahmepraktiken**

(150) Wie in der Verordnung (EG) Nr. 388/2008 festgestellt, wurden die für die VR China geltenden Maßnahmen durch Versendungen über die SVR Macau umgangen. Die Maßnahmen wurden anschließend auf Versendungen der betroffenen Ware, die in der SVR Macau zusammengesetzt und umgeladen wurde, ausgeweitet. Diese Umgehungspraktiken zeigen, dass der Unionsmarkt für die ausführenden chinesischen Hersteller attraktiv ist.

3.7. **Schlussfolgerung**

(151) Die Untersuchung ergab, dass im Falle des Außerkrafttretens der Maßnahmen ein Anhalten des Dumpings wahrscheinlich wäre. Diese Schlussfolgerung beruht auf der Attraktivität des Unionsmarktes im Hinblick auf die Einfuhrmengen sowie auf Preisvergleichen zwischen dem Unionsmarkt, dem chinesischen Markt und Drittlandsmärkten.

(152) Darüber hinaus belegen mehrere Faktoren, etwa die Unterschiede im Preisniveau, die verfügbaren Kapazitätsreserven, die Umgehung und die Möglichkeit, die Produktion von der Herstellung anderer Schuhe auf die Herstellung der betroffenen Ware umzustellen, dass sich die Einfuhrmengen bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen wahrscheinlich erhöhen würden. Andererseits werden andere Faktoren wie die weltweite Wirtschaftskrise und eine Tendenz zur Produktionsverlagerung in andere Länder unweigerlich zu einem gewissen Rückgang der Einfuhrmengen führen. Diese Faktoren werden in Abschnitt 5 (Entwicklungen nach dem UZÜ) eingehender analysiert.

(153) Es wird der Schluss gezogen, dass bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen die Einfuhren aus der VR China weiterhin in großen Mengen auf den Unionsmarkt gelangen werden, wo sie zu niedrigen, gedumpten Preisen verkauft werden, so dass ein Anhalten des Dumpings wahrscheinlich ist.

4. ENTWICKLUNG DER EINFUHREN AUS VIETNAM IM FALLE DES AUSSERKRAFTTRETENS DER MASSNAHMEN

4.1. **Allgemeine Bemerkungen**

(154) Die wahrscheinliche Entwicklung der Einfuhren aus Vietnam wurde im Hinblick auf die voraussichtlichen Preise und Mengen analysiert.

(155) Zunächst wurden die Preise für den UZÜ ermittelt. Daten standen aus den Stichprobenantworten (von 51 kooperierenden ausführenden Herstellern in Vietnam) zur Verfügung, die Angaben zu den Verkaufspreisen auf dem Inlandsmarkt und den Preisen der Ausfuhren sowohl auf den Unionsmarkt als auch auf Drittlandsmärkte enthielten. Diese Informationen wurden herangezogen, da sie für den Vergleich von Preisen auf unterschiedlichen Märkten als beste Quelle für Preisinformationen zu der betroffenen Ware erachtet wurden. Die Angaben wurden als repräsentativ betrachtet, da sie 82 % der Einfuhren auf den Unionsmarkt abdeckten. Die in den Stichprobenantworten angegebenen Preise der Verkäufe in die Union wurden mit der Kommission vorliegenden statistischen Informationen (Taric-Daten) abgeglichen. Diese Informationen konnten allerdings nicht für Preisvergleiche herangezogen werden, da sie die vietnamesischen Inlandsverkäufe und Ausfuhren in Drittländer nicht abdeckten.

(156) Auch Daten auf der Grundlage von Eurostat waren eine zuverlässige Quelle, sie boten jedoch, wie unter Randnummer (67) erläutert, nicht die Möglichkeit, die Preise auf verschiedenen Märkten zu vergleichen.

(157) Die Preise auf dem Unionsmarkt wurden den Stichprobenantworten der Unionshersteller entnommen. Die Untersuchung ergab, dass diese Durchschnittspreise mit den Preistypen der eingeführten Schuhe vergleichbar waren, weil:

— sie gleichartige Waren betrafen,

— sie auf derselben Handelsstufe in Rechnung gestellt wurden,

— vergleichbare Incoterms vereinbart wurden,

— sie vergleichbare Mengen betrafen.

4.2. **Verhältnis zwischen den Preisen in der Union und den Preisen in Vietnam**

(158) Aus den Stichprobenantworten ging hervor, dass die vietnamesischen Inlandspreise, die anhand der eigenen Angaben der Ausführer ermittelt wurden, niedriger waren als die Preise auf dem Unionsmarkt. Es ist indessen darauf hinzuweisen, dass die Daten aller nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen (einschließlich der auf Inlandsverkäufe bezogenen Daten) nicht überprüft werden konnten. Eine ausführliche Analyse der Inlandspreise in Vietnam konnte daher nicht vorgenommen werden. Wie im Fall der VR China wurde eine solche Analyse in Anbetracht der allgemeinen Feststellung, dass ein Anhalten des Dumpings gegeben war, für nicht erforderlich gehalten.

4.3 **Verhältnis zwischen den Preisen der Ausfuhren in Drittländer und den Preisen in der Union**

(159) Nach Angaben des Statistischen Amtes (General Statistics Office) in Vietnam und der vietnamesischen Zollbehörde (General Department of Customs) (Kalenderjahr 2008) werden rund 50 % der vietnamesischen Schuhausfuhren in die Union versandt. Den im Zuge der Stichprobenbildung eingeholten Informationen zufolge verkauften die kooperierenden Ausführer im UZÜ außerdem auch sehr große Mengen auf Drittlandsmärkten.

(160) Aus den Stichprobenantworten ging hervor, dass die von den kooperierenden vietnamesischen Unternehmen auf wichtigen Drittlandsmärkten erzielten Preise niedriger waren als die Preise auf dem Unionsmarkt. Dies ließ darauf schließen, dass die vietnamesischen Hersteller größere Mengen in die Union ausführen könnten.

4.4. **Verhältnis zwischen den Preisen der Ausfuhren in Drittländer und den Preisen in Vietnam**

(161) In Anbetracht des geringen Volumens der von den ausführenden Herstellern auf dem vietnamesischen Inlandsmarkt getätigten Verkäufe ließ sich zu diesem Preisverhältnis keine fundierte Schlussfolgerung ziehen.

4.5. **Kapazitätsreserven und Lagerbestände**

(162) Alle vietnamesischen Stichprobenunternehmen produzierten auf Bestellung, daher handelte es sich bei ihren Lagerbeständen ausschließlich um Fertigwaren, die für den Versand bereitstanden. Das System der Produktion auf Bestellung findet Anwendung, weil die Schuhbranche sich in jeder Saison auf neue Modetrends einstellen muss; dabei kann sie bei ihren Verkäufen nicht auf Lagerbestände zurückgreifen, sondern muss sich nach den Kundenbestellungen richten. Daher wird die Auffassung vertreten, dass die Lagerbestände in diesem Fall kein sehr aussagekräftiger Indikator sind.

(163) Die Untersuchung ergab, dass die Kapazitätsreserven aller 51 kooperierenden vietnamesischen Unternehmen rund 17 % ihrer gesamten Produktionskapazität für Schuhe ausmachen. Dies entspräche 34 Millionen Paar Schuhen für die 51 kooperierenden Unternehmen oder rund 42 Millionen Paar für alle ausführenden Hersteller. Die letztgenannte Zahl entspricht etwa 6 % des gesamten Unionsverbrauchs (siehe Tabelle 3).

(164) Die Wahrscheinlichkeit der Nutzung dieser Kapazitätsreserven wurde analysiert. In Anbetracht der vorstehend erwähnten Unterschiede zwischen den Preisniveaus in der Union und auf Drittlandsmärkten dürften die vietnamesischen Unternehmen einen Anreiz haben, ihre Kapazitätsreserven für die Produktion zur Ausfuhr in die Union einzusetzen. Diese Schlussfolgerung wird dadurch untermauert, dass der Unionsmarkt aufgrund seiner Größe attraktiv ist.

(165) Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass die vorhandenen Produktionslinien nicht nur für die Herstellung der betroffenen Ware eingesetzt werden können, sondern auch für andere Arten von Schuhen wie etwa STAF und Schuhe mit Oberteil aus Spinnstoffen. Die Stichprobenunternehmen und die anderen mitarbeitenden Unternehmen in Vietnam stellten große Mengen von Schuhen her, bei denen es sich nicht um die betroffene Ware handelt. Die derzeitige Unterscheidung zwischen der Herstellung der betroffenen Ware und der anderer Schuhe basiert auf den Kundenwünschen und den Bestell- und Beschaffungsstrategien der Unionseinführer. Sollten die Maßnahmen indessen außer Kraft treten, würden die Unionseinführer ihre Beschaffungsstrategien überdenken und unter Umständen einen größeren Teil der betroffenen Ware von vietnamesischen Herstellern beziehen. Dies könnte dazu führen, dass die Ausfuhren der betroffenen Ware in die Union ansteigen.

4.6. **Schlussfolgerung**

(166) Abgesehen von einem anhaltenden hohen Dumpingniveau ergab die Untersuchung, dass im Falle des Außerkrafttretens der Maßnahmen ein Anhalten des Dumpings wahrscheinlich wäre. Diese Schlussfolgerung basiert auf der Attraktivität des Unionsmarktes aufgrund seiner Größe und seiner Preisniveaus.

(167) Darüber hinaus belegen mehrere Faktoren, etwa die Unterschiede im Preisniveau, die verfügbaren Kapazitätsreserven und die Möglichkeit, die Produktion von der Herstellung anderer Schuhe auf die Herstellung der betroffenen Ware umzustellen, dass sich die Einfuhrmengen bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen erhöhen würden. Andererseits werden andere Faktoren wie die weltweite Wirtschaftskrise und eine Tendenz zur Produktionsverlagerung in andere Länder unweigerlich zu einem gewissen Rückgang der Einfuhrmengen führen. Diese Faktoren werden in Abschnitt 5 (Entwicklungen nach dem UZÜ) eingehender analysiert.

(168) Es wird der Schluss gezogen, dass bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen die Einfuhren aus Vietnam weiterhin in großen Mengen auf den Unionsmarkt gelangen werden, wo sie zu niedrigen, gedumpten Preisen verkauft werden, so dass ein Anhalten des Dumpings wahrscheinlich ist.

5. ENTWICKLUNGEN NACH DEM UZÜ

(169) Die Auswirkungen der Entwicklungen nach dem UZÜ wurden ebenfalls analysiert, sowohl was die VR China als auch Vietnam anbelangt, da sie als hinreichend bedeutend erachtet wurden, um die in den betroffenen Ländern hergestellten und auf den Unionsmarkt ausgeführten Mengen der betroffenen Ware und ihre Preise zu beeinflussen.

5.1. **Die weltweite Wirtschaftskrise**

(170) Die Krise setzte in der zweiten Hälfte des Jahres 2008 ein (also nach dem Ende des UZÜ). Einige Parteien machten geltend, sie wirke sich aufgrund des rückläufigen Verbrauchs auf dem Weltschuhmarkt und dem Schuhmarkt der Union auf die Herstellung und die Ausfuhren (einschließlich der Ausfuhren in dieUnion) der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern aus.

5.2. **Entwicklung der Einfuhrmengen und -preise nach dem UZÜ**

(171) Zunächst sollte festgehalten werden, dass die Vorbringen einiger Parteien zu den wahrscheinlichen Auswirkungen der Entwicklungen nach dem UZÜ auf die Ausfuhrmengen aus den betroffenen Ländern und den Verbrauch in der Union widersprüchlich waren. Einige interessierte Parteien prognostizierten, die Ausfuhren aus den betroffenen Ländern könnten 2009 gegenüber den im UZÜ verzeichneten Werten um ganze 25-30 % zurückgehen. Andere interessierte Parteien rechneten damit, dass diese Einfuhren konstant bleiben würden. Die für die erste Jahreshälfte 2009 vorliegenden Eurostat-Statistiken weisen tatsächlich einen Rückgang der aus China eingeführten Mengen um 25 % und der Einfuhrmengen aus Vietnam um 28 % aus. Was die Preise betrifft, so ist den Eurostat-Statistiken zufolge bei den Einfuhren der betroffenen Ware aus China ein Anstieg um 34 % und bei den Einfuhren der betroffenen Ware aus Vietnam ein Anstieg um 26 % zu verzeichnen. Aus den unter Randnummer (67) dargelegten Gründen können diese Entwicklungen jedoch nicht als repräsentativ betrachtet werden.

5.3. **Beschaffungsverlagerung von Einfuhren aus der VR China und Vietnam auf Einfuhren aus anderen Ländern**

(172) Einige Parteien brachten vor, die Ausfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern gingen zurück, denn statt aus der VR China und Vietnam

werde die Ware zunehmend aus anderen Ländern wie Indonesien, Kambodscha und Indien bezogen. Dieser Prozess habe nach der Einführung der Maßnahmen im April 2006 eingesetzt und werde weiter andauern, wenn die Maßnahmen nach dieser Überprüfung aufrecherhalten würden. Auch andere Gründe für eine solche Verlagerung wurden angeführt, insbesondere steigende Produktionskosten. Im Falle Chinas seien diese durch einen Anstieg der Arbeits-, Energie- und Materialkosten vor Ort sowie durch umwelt- und arbeitsrechtliche Vorschriften bedingt. Auch ein Kursanstieg des RMB wurde als möglicher Grund für die Verlagerung der Beschaffung in andere Länder genannt. Im Falle Vietnams wurde geltend gemacht, die Beschaffung werde wegen steigender Arbeitskosten bei gleichzeitigem Wegfall der APS-Zollvergünstigung von 3,5 % für Einfuhren in die EU in andere Länder verlagert. Des Weiteren wurde argumentiert, die Verlagerung der Beschaffung von China und Vietnam in andere Länder sei attraktiv geworden, da sich die Wettbewerbsfähigkeit der Schuhproduktion in den neuen Beschaffungsländern verbessert habe. Zudem werde die Verlagerung dadurch erleichtert, dass viele Hersteller in den betroffenen Ländern im Eigentum oder unter Kontrolle von Unternehmen in anderen Teilen Südostasiens stünden, etwa in Taiwan oder Hongkong, sowie dadurch, dass die Beschaffung von Schuhen für den Unionsmarkt von großen Unionseinführern kontrolliert werde, die über die Mittel verfügten, bei Bedarf problemlos auf andere Bezugsquellen auszuweichen.

(173) Im Falle der VR China hätten zwar einige Ausführer offensichtlich ihre Produktion verlagert und würden gegebenenfalls noch weiter auslagern, um ihre Kosten zu senken, die Verlagerung erfolge jedoch zuweilen in andere Teile der VR China (weg von den Küstenprovinzen, dem traditionellen Zentrum der Schuhproduktion). Eine Verlegung dieser Art führe nicht bereits an sich zu einem Rückgang der Produktion und der Ausfuhren aus der VR China.

(174) Was Vietnam betrifft, so wird es nicht für wahrscheinlich gehalten, dass der aufgrund der APS-Graduierung um 3,5 % höhere Zollsatz hoch genug ist, um eine Produktionsverlagerung größeren Umfangs auszulösen. Es kann zwar nicht ausgeschlossen werden, dass diese Graduierung gewisse Auswirkungen auf die Mengen der Ausfuhren aus Vietnam haben kann, aber die Beschaffungsentscheidungen großer Unionseinführer dürfte sie nicht wesentlich beeinflussen. Es sei daran erinnert, dass sowohl China als auch Vietnam trotz der Einführung von weitaus höheren Antidumpingzöllen als 3,5 % weiterhin große Mengen in die Union einführten.

(175) Daher wird die Auffassung vertreten, dass eine etwaige Produktionsverlagerung nicht in einer Größenordnung erfolgen dürfte, die die Beschaffungsentscheidungen der Einführer grundlegend ändern würde.

(176) Was die Einfuhren aus anderen Ländern in die Union betrifft, so wurde nach der Einführung der Antidumpingmaßnahmen festgestellt, dass die Einfuhren aus bestimmten asiatischen Ländern zunahmen. Dies ändert allerdings nichts an der Tatsache, dass die betroffene Ware weiterhin in ganz beträchtlichen Mengen und zu gedumpten Preisen aus den beiden untersuchten Ländern in die Union eingeführt wurde.

5.4. **Entwicklung des chinesischen Inlandsverbrauchs**

(177) Einige Parteien machten geltend, die Ausfuhren aus der VR China würden zurückgehen, bedingt durch einen Anstieg des chinesischen Inlandsverbrauchs infolge von Fördermaßnahmen der chinesischen Behörden. Keine der Parteien legte jedoch Beweise vor, die eine Bewertung des voraussichtlichen Verbrauchsanstiegs ermöglicht hätten – eine solche Bewertung wird zudem durch die Wirtschaftskrise noch erschwert.

(178) Die Annahme, das jüngste Wirtschaftswachstum Chinas werde zumindest mittelfristig zu einem gewissen Anstieg des Inlandsverbrauchs an Schuhen führen, ist zwar durchaus vertretbar, es wurden aber keine Beweise dafür vorgelegt, dass dieser Verbrauchsanstieg eine (weitere) Verringerung der Ausfuhren in die Union zur Folge hätte.

5.5. **Schlussfolgerung**

(179) Die Wirtschaftskrise wirkt sich dämpfend auf die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union aus. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass es irgendwann zu einer Erholung kommen wird, die dann zu einer Zunahme der Verkaufsmengen führen dürfte. Sogar wenn der höchste vorausgeschätzte Rückgang von 25-30 % über das gesamte Jahr 2009 hinweg eintreffen würde, würden die Einfuhrmengen aus der VR China noch immer bei mehr als 80 Millionen Paar liegen und einen Anteil von mehr als 10 % am Unionsmarkt erreichen, und die aus Vietnam eingeführten Mengen würden immerhin noch bei rund 48 Millionen Paar liegen und hätten einen Anteil von etwa 7 % am Unionsmarkt.

(180) Was die Verlagerung der Unionseinfuhren in andere Beschaffungsländer betrifft, so ergab die Untersuchung, dass die bisher festgestellte Verlagerung keine entscheidenden Auswirkungen hatte, und nichts deutet darauf hin, dass es in naher Zukunft zu größeren Änderungen der bisher festgestellten Entwicklungstendenzen kommen könnte.

(181) Die Ausfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union erfolgten im UZÜ weiterhin zu gedumpten Preisen. In Anbetracht der Wirtschaftskrise und des (voraussichtlichen) Nachfragerückgangs sowie in Ermangelung von Informationen über die Einfuhrpreise in der Zeit nach dem UZÜ, die auf eine gegenteilige Entwicklung hindeuten würden, erscheint die Prognose durchaus angemessen, dass die Ausfuhren auch weiterhin gedumpt sein werden.

(182) Aus den vorstehenden Feststellungen zu den Entwicklungen sowohl im UZÜ als auch in der Zeit nach dem UZÜ wird der Schluss gezogen, dass ein Anhalten des Dumpings wahrscheinlich ist.

D. **STELLUNGNAHMEN INTERESSIERTER PARTEIEN NACH DER UNTERRICHTUNG**

(183) Nach der Unterrichtung über die Untersuchungsergebnisse gingen mehrere Stellungnahmen ein. Sie konnten indessen nichts an den Schlussfolgerungen ändern. Folgendes waren die Hauptargumente:

1. WAHL DES VERGLEICHSLANDS

(184) Mehrere Parteien machten nochmals ihre bereits bei der Untersuchung geäußerten Bedenken zur Wahl des Vergleichslandes geltend. Sie wandten unter anderem erneut ein, Brasilien sei aufgrund seiner Marktabschottung durch Zölle und nichtautomatische Lizenzverfahren, seiner sozioökonomischen Entwicklung, die weiter vorangeschritten sei als die Chinas oder Vietnams, seiner mutmaßlichen Spezialisierung auf Damenschuhe und seiner angeblichen Dumpingpraktiken kein geeignetes Vergleichsland. Die Kommission hatte diese Vorbringen bereits zur Kenntnis genommen; sie werden in der Unterrichtung und unter den Randnummern (68) bis (108) ausführlich behandelt. Die Analyse ergab eindeutig, dass Brasilien in diesem Fall das geeignetste Vergleichsland war.

2. REPRÄSENTATIVITÄT DER STICHPROBE

(185) Einige interessierte Parteien brachten vor, die Stichprobe der Ausführer sei weniger repräsentativ als unter den Randnummern (15) und (18) angegeben, da die Dumpingspanne auf der Grundlage von 4 der 12 Monate des UZÜ berechnet worden sei. Es sei daran erinnert, dass dies die übliche Berechnungsmethode der Kommission in Auslaufüberprüfungen ist, in denen festgestellt werden soll, ob ein Anhalten des Dumpings gegeben oder ein Wiederauftreten des Dumpings wahrscheinlich ist. Die Untersuchung vor Ort ergab, dass die 4 Monate für den gesamten 12-Monatszeitraum repräsentativ waren. Zu diesem Ergebnis führte ein Vergleich der Kosten und Preise der vorgelegten Daten der 4 Monate mit den übrigen 8 Monaten. Außerdem waren die ausgewählten 4 Monate die jeweils letzten Monate der Quartale und somit gleichmäßig über den 12-Monatszeitraum verteilt. Daher kann die Kommission dem Einwand, dass die Repräsentativität der Stichprobe durch die angewandte Methode verringert wurde, nicht zustimmen.

3. WARENKLASSIFIKATION UND VERGLEICHBARKEIT

(186) Einige interessierte Parteien behaupteten, indem die Kommission Fehler der kooperierenden Ausführer bei der Anwendung der Warenkontrollnummern (PCN) berichtigt habe (siehe Randnummer (59)), habe sie ihre Methode gegenüber der Ausgangsuntersuchung geändert. Diese Behauptung ist nicht stichhaltig. Die fehlerhaften PCN-Klassifikationen einiger Ausführer wurden von der Kommission gerade deshalb berichtigt, um das in der Ausgangsuntersuchung verwendete PCN-System beibehalten zu können.

(187) Einige interessierte Parteien wandten ein, der Grad der direkten Übereinstimmung der PCN sei unzureichend, und die Methode, auf sehr ähnliche PCN zurückzugreifen, weise Mängel auf. Diese Behauptung kann nicht akzeptiert werden. Dieses System wurde bereits in der Ausgangsuntersuchung angewandt. Den spezifischen Unterlagen, die den Parteien im Rahmen dieser Untersuchung zur Unterrichtung zugesandt wurden, hatte die Kommission die Korrelationstabellen beigefügt, in denen die Verwendung ähnlicher PCN in jedem einzelnen Fall erläutert wurde. Durch die Verwendung sehr ähnlicher PCN wird ein gerechter Vergleich zwischen den brasilianischen und den von den Ausfuhrländern verkauften Warentypen sichergestellt. Zudem wurden Normalwerte, denen ähnliche PCN zugrunde lagen, erforderlichenfalls ordnungsgemäß berichtigt. Im Übrigen äußerte sich keine der Parteien hinsichtlich einer möglichen Ungenauigkeit einer sehr ähnlichen verwendeten PCN.

4. DUMPINGERMITTLUNG

(188) Einige Parteien beanstandeten die Dumpingermittlung mit Indonesien als Vergleichsland, da die verwendeten Daten weder überprüft noch ordnungsgemäß berichtigt worden seien. Die Kommission hat die von den indonesischen Unternehmen vorgelegten Daten, deren Verwendung von mehreren Parteien vorgeschlagen wurde, geprüft. Da keine Berichtigungen beantragt wurden, wurden solche von der Kommission als nicht erforderlich erachtet. Es ist jedenfalls darauf hinzuweisen, dass Indonesien in diesem besonderen Fall nur zum Abgleich des auf Brasilien beruhenden Untersuchungsergebnisses herangezogen wurde.

5. WAHRSCHEINLICHKEIT EINES ANHALTENS DES DUMPINGS

(189) Mehrere Parteien machten geltend, aus dem Rückgang der aus China und Vietnam eingeführten Mengen zwischen 2005 und 2008 (der auch nach dem UZ anhielt) und dem Anstieg der Einfuhrpreise im selben Zeitraum lasse sich schließen, dass ein Anhalten des schädigenden Dumpings nicht wahrscheinlich sei. Die Einfuhren aus China und Vietnam hatten in der Union im UZÜ bekanntlich einen ganz erheblichen Marktanteil von mehr als 28 %. In absoluten Zahlen waren die Einfuhrmengen aus China und Vietnam im UZÜ höher als im UUZ, für den bereits schädigendes Dumping festgestellt worden war. Im Übrigen zeigt die Analyse der überprüften Daten der Ausführer in der Stichprobe, dass die Preise seit 2006 rückläufig sind.

(190) Einige interessierte Parteien wandten ein, die Produktionskosten der Unternehmen in China und Vietnam seien gestiegen, wodurch die Bedrohung, die sie für die Wettbewerbsfähigkeit darstellten, geringer geworden sei. Da China und Vietnam aber keine Marktwirtschaftsländer sind, führt ein Kostenanstieg nach Ansicht der Kommission nicht zwangsläufig zu einer Minderung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt. Die Untersuchung ergab, dass beide Länder nach wie vor über hohe Marktanteile in der Union verfügen und daher eine Bedrohung darstellen.

(191) Einige Parteien brachten vor, die Union habe zwar eingeräumt, dass die Einfuhren nach dem UZÜ infolge der Wirtschaftskrise zurückgegangen seien, dies aber nicht als entscheidendes Argument bei der Untersuchung der Wahrscheinlichkeit eines erneuten Auftretens des Dumpings akzeptiert. Wie unter den Randnummern (179) und (180) dargelegt, wurde dies nicht als entscheidendes Argument akzeptiert, weil die Einfuhrmengen nach dem UZÜ nach wie vor sehr hoch sind und der Anteil dieser gedumpten Einfuhren am Unionsmarkt groß ist. Dies weist ganz eindeutig darauf hin, dass mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft erhebliche gedumpte Mengen eingeführt werden.

(192) Einige Parteien stellten die Attraktivität des Unionsmarktes in Frage und behaupteten, andere Bestimmungsländer, insbesondere die Vereinigten Staaten und zum Teil auch Russland, seien für die chinesischen und die vietnamesischen Ausführer mindestens ebenso interessant. Außerdem seien Stellungnahmen einer Partei hinsichtlich des zu erwartenden beträchtlichen Wachstums des chinesischen Marktes selbst nicht gebührend berücksichtigt worden. Die Kommission prüfte diese Vorbringen und stellte fest, dass der Unionsmarkt nach wie vor einer der attraktivsten Märkte für die chinesischen Ausführer ist. Sollten die Antidumpingzölle aufgehoben werden, würde der Unionsmarkt sogar noch attraktiver werden und die Einfuhrmengen würden daher voraussichtlich zunehmen. Was den zu erwartenden Verbrauchsanstieg in China anbelangt, so prüfte die Kommission die von dieser Partei vorgelegten Angaben, erachtete sie jedoch als unzureichend für eine Änderung der Schlussfolgerungen. Selbst wenn mit einem solchen Anstieg gerechnet werden kann, gibt es doch keine fundierten Hinweise darauf, dass er stark genug wäre, um eine wesentliche Verringerung der Ausfuhren zu bewirken. Aus diesen Gründen musste dieses Vorbringen zurückgewiesen werden.

E. DEFINITION DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

1. WIRTSCHAFTSZWEIG DER UNION UND REPRÄSENTATIVITÄT

(193) Der Überprüfungsantrag wurde vom CEC im Namen von Unionsherstellern eingereicht, auf die im UZÜ mehr als 25 % der Unionsproduktion der betroffenen Ware entfielen.

(194) Eine interessierte Partei machte geltend, einige Mitglieder des CEC, die vermutlich den Antrag unterstützten, hätten ihrerseits begonnen, große Mengen aus den betroffenen Ländern einzuführen. Außerdem wurde behauptet, in der Union gebe es keine nennenswerte „wirkliche" Produktion mehr. Entsprechende Beweise, die diese Behauptung untermauert hätten, wurden nicht vorgelegt.

(195) In diesem Zusammenhang wurden zur Ermittlung der gesamten Unionsproduktion und der Unterstützung der Untersuchung alle verfügbaren Informationen herangezogen, einschließlich der im Antrag enthaltenen Informationen, der Daten, die vor und nach der Einleitung der Untersuchung bei Unionsherstellern und nationalen Verbänden erhoben wurden, sowie allgemeiner Produktionsstatistiken. Die Untersuchung ergab, dass keiner der antragstellenden Unionshersteller aus der Definition des Wirtschaftszweigs der Union ausgenommen werden sollte, da den vom Antragsteller vorgelegten Informationen zufolge keiner von ihnen mit ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern verbunden war und die Einfuhren aus den betroffenen Ländern, soweit überhaupt vorhanden, minimal waren. Bei allen betroffenen Unternehmen machten diese Einfuhren höchstens 25 % ihrer Produktion in der Union aus.

(196) Wie unter den Randnummern (23) ff. dargelegt, wurde festgestellt, dass eines der Unternehmen in der Stichprobe der Unionsunternehmen der seine Produktion in der Union im Bezugszeitraum eingestellt hatte. Es wurde geprüft, ob dieses Unternehmen von der Definition des Wirtschaftszweigs der Union ausgenommen werden sollte. Die Bedeutung dieses Unternehmens war indessen sowohl gemessen an der Gesamtproduktion als auch im Verhältnis zur übrigen Stichprobe minimal [1]. Daher hätte auch ein Ausschluss dieses Unternehmens nichts am Gesamtbild der Repräsentativität geändert.

(197) Insgesamt zeigte die Untersuchung, dass es in der Union weiterhin eine bedeutende Lederschuhproduktion gibt, deren Unternehmen in mehreren Mitgliedstaaten niedergelassen sind und rund 262 000 Beschäftigte haben. Der Schuhherstellerbranche gehören etwa 18 000 KMU an, die überwiegend in sieben europäischen Ländern ansässig und dabei hauptsächlich auf drei Herstellerländer konzentriert sind.

(198) Aus der Untersuchung ging jedoch hervor, dass zwei zu derselben Gruppe gehörende Unternehmen mit ausführenden Herstellern in der VR China verbunden waren und dass die Gruppe selbst auch bedeutende Mengen der betroffenen Ware einführte, unter anderem von ihren verbundenen Ausführern in der VR China. Daher blieben diese Unternehmen bei der Ermittlung der Unionsproduktion im Sinne der Artikel 4 Absatz 1 und 5 Absatz 4 der Grundverordnung unberücksichtigt.

(199) Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, dass die Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Union im Sinne der Artikel 4 Absatz 1 und 5 Absatz 4 der Grundverordnung im UZÜ bei 366 Millionen Paar Schuhen lag.

(200) Da auf die den Antrag unterstützenden Unionshersteller mehr als 25 % der Gesamtproduktion entfielen und auf die den Antrag ablehnenden Unionshersteller kein entsprechender oder höherer Anteil entfiel, wird der Schluss gezogen, dass der Antrag von einem erheblichen Teil des Wirtschaftszweigs der Union im Sinne des Artikel 4 Absatz 1 und des Artikels 5 Absatz 4 der Grundverordnung unterstützt wird.

2. ENTWICKLUNG DER PRODUKTIONSSTRUKTUREN DER UNION

(201) Die Daten der vorliegenden Überprüfung beziehen sich auf eine erweiterte Union aus 27 Mitgliedstaaten und nicht auf die 25 Länder, die in der Ausgangsuntersuchung geprüft wurden. Rumänien, das 2007 EU-Mitglied wurde, ist ein wichtiger Hersteller. Ein bedeutender Teil der Produktion des Landes entfällt allerdings auf die Verarbeitung des Rohstoffes gegen eine Dienstleistungsgebühr im Rahmen einer Veredelungsvereinbarung („toll manufacturing") für andere Unternehmen in der Union. Die Auswirkungen der tatsächlichen rumänischen Produktion auf das Gesamtbild der Unionsproduktion und andere Indikatoren sind daher begrenzt. Dasselbe gilt auch für die bulgarische Produktion. Die Erweiterung hatte somit in dieser Hinsicht keine nennenswerten Auswirkungen.

[1] Da die Identität der Antragsteller, wie unter den Randnummern (40) ff. erläutert, nicht offengelegt werden darf, konnte zur relativen Bedeutung dieses Unternehmens im Verhältnis zur übrigen Stichprobe keine genaue Zahl angegeben werden, denn sie hätte Hinweise auf die Identität des Unternehmens geben können.

(202) Ein besonderes Merkmal der Schuhbranche in der Union sind die Netze kleinster (weniger als 10 Beschäftigte) und kleiner Unternehmen. Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten sind die Ausnahme, auf sie entfällt nur ein begrenzter Anteil der gesamten Arbeitnehmerschaft in dieser Branche. Kleinste und kleine Unternehmen haben den Vorteil, flexibler zu sein und sich an Veränderungen der Nachfrage anpassen zu können, sind aber andererseits in finanzieller Hinsicht dem internationalen Konkurrenzdruck und der Wirtschaftskrise stärker ausgesetzt.

(203) Seit der Ausgangsuntersuchung haben sich die Produktionsstrukturen in vielerlei Hinsicht verändert. Unter dem Druck des internationalen Wettbewerbs sind viele Hersteller verschwunden, einige vollständig, andere sind zu Vertriebshändlern für die Produktion in asiatischen und weniger weit entfernten Ländern (Bosnien, Kroatien, Marokko, Tunesien, Serbien) geworden. Wieder andere haben beschlossen, Teile ihrer Produktion innerhalb der Union (nach Rumänien, Ungarn, Polen) zu verlagern.

(204) Im Rahmen einer Neuausrichtung der Geschäftsmodelle haben zudem viele Wirtschaftsbeteiligte ihre Produktionsanlagen zusammengelegt, wobei sie sich zu Clustern zusammengeschlossen haben, die auf flexiblen Unteraufträgen mit anderen Herstellern basieren. Bei diesem System stellt ein federführendes Unternehmen das Design und den Rohstoff (der Eigentum des federführenden Unternehmens bleibt) zur Verfügung und lagert die Herstellung (oder eine oder mehrere Phasen der Herstellung wie etwa das Nähen) in verschiedene spezialisierte Kleinstunternehmen in seiner unmittelbaren Umgebung aus, denen so eine regelmäßige saisonabhängige Tätigkeit in vereinbartem Umfang verschafft wird. Am Ende zahlt das federführende Unternehmen eine Gebühr für die von den Unterauftragnehmern geleistete Arbeit.

(205) Ein Teil des Wirtschaftszweigs hat sein Geschäftsmodell dahingehend geändert, dass die Produktion auf das obere Marktsegment umgestellt und vorwiegend höherwertige Waren hergestellt wurden. Einige der größten Unionshersteller konnten sich neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen, indem sie ihre eigene Marke kreierten. Davon vertreiben einige ihre Ware, soweit möglich, über Vertragshändler in „Monobrand-Shops“, andere konnten in unabhängigen Läden Flächen für ihre Marke reservieren.

(206) Viele Unternehmen in dieser Gruppe änderten darüber hinaus ihre Vertriebspolitik und verkaufen nunmehr anstatt an Großhändler bevorzugt an Einzelhändler (oder sogar in eigenen Schuhläden). Insgesamt zeigen diese Veränderungen, dass in der Schuhbranche unterschiedliche Geschäftsmodelle nebeneinander bestehen.

(207) Die vorstehend beschriebenen Umstellungen auf Clusterproduktion, ein höherwertiges Produktsegment und eine geänderte Vertriebspolitik ermöglichten es, durch die Zusammenlegung von Ressourcen Größenvorteile zu nutzen und so mehr Flexibilität und Effizienz zu erzielen. Zudem wurden die Unternehmen dadurch in die Lage versetzt, vom Bankensystem die benötigten Finanzierungsmittel zu erhalten.

(208) Diese Entwicklungen machen deutlich, dass in der Schuhbranche unterschiedliche Geschäftsmodelle nebeneinander bestehen. Ein Großteil des Wirtschaftszweigs befindet sich noch in einer sehr frühen Phase der Umstellung des Geschäftsmodells und würde mehr Zeit benötigen, um sie abzuschließen. Die Gruppe der Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell bereits neu ausgerichtet haben, ist im Bezugszeitraum beträchtlich gewachsen; wider Erwarten konnten sie jedoch nicht in vollem Umfang von der verringerten Zahl der Hersteller auf dem Markt profitieren.

F. **LAGE AUF DEM UNIONSMARKT**

1. UNIONSVERBRAUCH

Tabelle 3

Unionsverbrauch

	2006	2007	UZÜ
Verbrauch (in 1 000 Paar)	724 553	690 285	674 826
Index: 2006=100	100	95	93

(209) Der sichtbare Verbrauch ging im Bezugszeitraum um 7 % zurück, nämlich von 725 Millionen Paar im Jahr 2006 auf 675 Millionen Paar im UZÜ.

(210) Der Verbrauchsrückgang muss im Zusammenhang mit einem gleichzeitigen Verbrauchsanstieg bei anderen Schuhtypen gesehen werden, die nicht unter die Warendefinition fallen (z.B. Schuhe aus Textilien, Gummi oder Kunststoff). So erhöhte sich der Verbrauch an Textil-, Gummi- und Kunststoffschuhen im selben Zeitraum um 23 %. Dies scheint darauf hinweisen, dass zwischen den beiden Warenkategorien eine gewisse Substitution stattfindet, die auch mit Modetrends zusammenhängt (Marktpräsenz von Schuhen aus Materialkombinationen Synthetik/Leder oder von Synthetikschuhen in Lederoptik). Da der Verbrauchsanstieg bei anderen Schuhen weitaus höher ist (23 %) als der Verbrauchsrückgang bei Lederschuhen (7 %), kann allerdings nicht der Schluss gezogen werden, dass Schuhe aus Textilien und anderen Materialien in mehr als begrenztem Umfang an die Stelle von Lederschuhen getreten sind. Außerdem sind die durchschnittlichen Einfuhrpreise anderer Schuhe halb so hoch wie die von Lederschuhen; dieser Preisunterschied macht deutlich, dass die beiden Typen nicht nahezu beliebig austauschbar sind, sonst wäre das Segment der deutlich teureren Lederschuhe abgeschafft worden. Dies ist jedoch nicht der Fall, aus einer öffentlich zugänglichen Marktstudie [1] geht im Gegenteil hervor, dass Lederschuhe auch weiterhin eine starke Marktposition haben werden. Tatsächlich scheinen die Verbraucher heute fast ebenso viele Lederschuhe zu kaufen wie früher, zusätzlich kaufen sie aber auch wesentlich mehr Textil- und Synthetikschuhe.

[1] CBI-Marktstudie „The footwear market in the EU“, April 2008.

2. DERZEITIGE EINFUHREN AUS DEN BETROFFENEN LÄNDERN

2.1. **Menge und Marktanteil der betroffenen Einfuhren im UZÜ**

Tabelle 4

Gesamtmengen der Einfuhren aus den untersuchten Ländern

	UUZ	2005	2006	2007 (*)	UZÜ (*)
VR China (1 000 Paar)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Index 2006			100	78	79
Index: UUZ = 100	100	292	251	195	198
Marktanteil	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam (1 000 Paar)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Index 2006			100	79	87
Index: UUZ = 100	100	98	77	61	67
Marktanteil	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) Ab September 2007 sind die Einfuhren aus Macau, mit denen der Untersuchung zufolge die Antidumpingmaßnahmen umgangen wurden, in den Daten für die VR China enthalten. Die entsprechenden Einfuhrmengen betrugen 3,7 Millionen Paar im Jahr 2007 und 6,4 Millionen im UZÜ. Für die Zwecke der Analyse wurden die Einfuhren aus Macau ab September 2007 als Einfuhren aus der VR China betrachtet. Aber auch ohne diese Einfuhren hätte sich mengen- und wertmäßig an der Beurteilung nichts geändert.

(211) Die Gesamteinfuhren aus der VR China gingen im Bezugszeitraum von 157 auf 125 Millionen Paar oder von 21,6 % auf 18,5 % des EU-Marktes zurück.

(212) Wie oben dargelegt, kam es jedoch nach Abschaffung der Quotenregelung (1. Januar 2005) gegenüber dem UUZ zu einem starken Anstieg von Niedrigpreiseinfuhren aus China. Nach der Einführung von Maßnahmen waren die Einfuhrmengen wieder rückläufig und stabilisierten sich 2007 und im UZÜ bei mehr als 120 Millionen Paar – ein fast doppelt so hohes Einfuhrvolumen wie im UUZ.

(213) Darüber hinaus ist zu betonen, dass den Ergebnissen einer Umgehungsuntersuchung zufolge die Zölle durch gedumpte chinesische Waren umgangen wurden und die Abhilfewirkung der Maßnahmen durch ihre Umgehung über Macau im Sinne des Artikels 13 der Grundverordnung untergraben wurde. Dies zeigt, dass der Unionsmarkt für die ausführenden chinesischen Hersteller weiterhin sehr wichtig war.

(214) Die Einfuhren aus Vietnam verringerten sich im Bezugszeitraum von 79 auf 69 Millionen Paar. Trotz dieses Rückgangs um mehr als 13 % im Vergleich zum UUZ sind die Einfuhrmengen nach wie vor erheblich, und die Marktanteile liegen im UZÜ mehr oder weniger konstant bei Werten um 10 %.

(215) Zusammen beliefen sich die Einfuhren aus China und Vietnam im Jahr 2006 auf 237 Millionen Paar, 2007 auf 185 Millionen Paar und im UZÜ auf 194 Millionen Paar. Obwohl im Bezugszeitraum ein Rückgang zu verzeichnen war, liegen die Einfuhrmengen noch immer über den Mengen, die zur Einführung der Maßnahmen geführt hatten (166 Millionen). Der gemeinsame Marktanteil Chinas und Vietnams ging im Bezugszeitraum von 32,7 % auf 28,7 % zurück, aber auch in diesem Fall liegt der Marktanteil im UZÜ deutlich über den 23 % des UUZ.

2.2. **Kumulative Bewertung der Auswirkungen der betroffenen gedumpten Einfuhren**

(216) Die Kommission prüfte anhand der in Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung genannten Kriterien, ob die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern kumulativ beurteilt werden sollten. Nach diesem Artikel sind die Auswirkungen von Einfuhren aus mehr als einem Land, die gleichzeitig Gegenstand von Antidumpinguntersuchungen sind, nur dann kumulativ zu beurteilen, wenn festgestellt wird, dass a) die ermittelte Dumpingspanne für die Einfuhren aus jedem einzelnen Land den in Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung genannten Mindestprozentsatz übersteigt und das Volumen der Einfuhren aus jedem einzelnen Land nicht unerheblich ist und b) eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren angesichts des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren sowie des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren und der gleichartigen Ware der Union angemessen ist.

(217) Zunächst wurde festgestellt, dass die für jedes betroffene Land ermittelten Dumpingspannen über dem Mindestprozentsatz lagen. Außerdem war das Volumen der gedumpten Einfuhren aus jedem einzelnen dieser Länder nicht unerheblich im Sinne des Artikels 5 Absatz 7 der Grundverordnung. Das Einfuhrvolumen aus der VR China entsprach rund 18 % und jenes aus Vietnam rund 10 % des Unionsverbrauchs im UZÜ.

(218) Die Untersuchung zeigte ferner, dass die Bedingungen des Wettbewerbs zwischen den gedumpten Einfuhren untereinander wie auch zwischen den gedumpten Einfuhren und der gleichartigen G Unionsware vergleichbar waren. Den Untersuchungsergebnissen zufolge konkurrieren die Schuhe mit Oberteil aus Leder, die von den betroffenen Ländern hergestellt/verkauft werden, mit jenen, die vom Wirtschaftszweig der Union hergestellt/verkauft werden, unabhängig von ihrem Ursprung miteinander, da sie sich in ihren grundlegenden Eigenschaften gleichen, in der Sicht der Verbraucher austauschbar sind und über dieselben Absatzkanäle vertrieben werden. Die Untersuchung ergab des Weiteren, dass sich die Einfuhrmengen aus beiden Ländern parallel entwickelten: Die Einfuhren aus beiden Ländern gingen von 2006 bis zum UZÜ um rund 10-25 % zurück. Auch die Einfuhrpreise der beiden Länder weisen dieselbe Größenordnung auf. Außerdem lagen die Preise der Einfuhren den Untersuchungsergebnissen zufolge auf einer vergleichbaren Handelsstufe unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Union.

(219) Daher wird der Schluss gezogen, dass alle Voraussetzung für eine Kumulierung erfüllt sind und folglich die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern für die Zwecke der Schadensanalyse zusammen beurteilt werden sollten.

2.3. **Preisentwicklung und Preisbildungsverhalten bei den betroffenen Einfuhren**

Tabelle 5

Preisentwicklung der Einfuhren aus den untersuchten Ländern

	2006	2007	UZÜ
VR China EUR/Paar	8,4	8,4	8,5
Index: 2006=100	100	99	103
Vietnam EUR/Paar	10,2	9,7	9,5
Index: 2006=100	100	96	94

Quelle: Eurostat

(220) Die durchschnittlichen Preise der Einfuhren aus der VR China blieben im Bezugszeitraum recht konstant bei rund 8,40 EUR je Paar. Dieser Preis liegt annähernd 20 % über dem Preisniveau im UUZ (7,20 EUR). Die durchschnittlichen Preise der Einfuhren aus Vietnam waren im Bezugszeitraum rückläufig und liegen im UZÜ nahe an dem im UUZ verzeichneten Wert von 9,20 EUR. Bei der Beurteilung der Entwicklung der Durchschnittspreise bleiben allerdings Veränderungen im Produktmix, die gegebenenfalls im Bezugszeitraum vorgenommen wurden, unberücksichtigt.

2.4. **Unterbietung**

(221) Das Verfahren zur Berechnung der Preisunterbietung entspricht dem der Ausgangsuntersuchung. Die Einfuhrpreise, einschließlich der Antidumpingzölle, der ausführenden Hersteller in der Stichprobe wurden mit denen des Wirtschaftszweigs der Union verglichen, und zwar anhand der gewogenen Durchschnittspreise für vergleichbare Warentypen im UZÜ. Die Preise des Wirtschaftszweigs der Union wurden auf die Stufe ab Werk gebracht und mit den cif-Einfuhrpreisen frei Grenze der Union, einschließlich Zöllen und Antidumpingzöllen, verglichen. Dieser Preisvergleich wurde für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Im Interesse eines fairen Vergleichs wurden Berichtigungen vorgenommen, um den Einführern in der Union entstandene Kosten z.B. für Design, Rohstoffwahl usw. zu berücksichtigen, die sich andernfalls nicht im Einfuhrpreis widerspiegeln würden. Dies war gerechtfertigt, da eingeführte Schuhe auf Bestellung und nach den Spezifikationen (Rohstoff, Design) der Einführer selbst hergestellt werden.

(222) Auf der Grundlage der Preise der kooperierenden ausführenden Hersteller ergaben sich für die einzelnen Länder die folgenden Preisunterbietungspannen, ausgedrückt als Prozentsatz der Preise des Wirtschaftszweigs der Union:

Tabelle 6

Unterbietungsspannen

Land	Preisunterbietung
VR China	31,9 %
Golden Step (VR China)	37,1 %
Vietnam	38,9 %

3. EINFUHREN AUS DRITTLÄNDERN

3.1. **Einfuhrmenge, Marktanteil und Preise im UZÜ**

Tabelle 7

Menge der Einfuhren aus Drittländern

Menge	2006	2007	UZÜ
Indien (Mio. Paar)	50	55	56
Index: 2006 = 100	100	111	112
Marktanteil	7 %	8 %	8 %
Indonesien (Mio. Paar)	20	29	31
Index: 2006 = 100	100	144	158
Marktanteil	3 %	4 %	5 %
Brasilien (Mio. Paar)	21	22	21
Index: 2006 = 100	100	102	98

Menge	2006	2007	UZÜ
Marktanteil	3 %	3 %	3 %
Thailand (Mio. Paar)	11	12	12
Index: 2006 = 100	100	108	107
Marktanteil	2 %	2 %	2 %
Tunesien (Mio. Paar)	10	12	12
Index: 2006 = 100	100	124	130
Marktanteil	1 %	2 %	2 %
Marokko (Mio. Paar)	10	10	10
Index: 2006 = 100	100	99	98
Marktanteil	1 %	1 %	1 %
Sonstige (Mio. Paar)	63	67	59
Index: 2006 = 100	100	107	93
Marktanteil	9 %	10 %	9 %
Insgesamt (Mio. Paar)	185	207	201
Index: 2006 = 100	100	112	109
Marktanteil	26 %	30 %	30 %

Tabelle 8

Wert der Einfuhren aus Drittländern

Wert	2006	2007	UZÜ
Indien EUR/Paar	11,34	11,67	11,98
Index: 2006 = 100	100	103	106
Indonesien EUR/Paar	9,98	10,06	9,67
Index: 2006 = 100	100	101	97
Brasilien EUR/Paar	15,8	15,78	16,83
Index: 2006 = 100	100	100	107
Thailand EUR/Paar	12,56	13,54	13,55
Index: 2006 = 100	100	108	108
Tunesien EUR/Paar	12,76	13,2	13,39
Index: 2006 = 100	100	103	105
Marokko EUR/Paar	14,6	15,05	14,98
Index: 2006 = 100	100	103	103
Sonstige EUR/Paar	14,64	14,25	15,26
Index: 2006 = 100	100	97	104
Insgesamt EUR/Paar	13,16	13,07	13,40
Index: 2006 = 100	100	99	102

(223) Wie aus dem Vorstehenden ersichtlich, nahmen die Gesamteinfuhren aus Drittländern im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen zu. Von 185 Millionen Paar im Jahr 2006 erhöhten sich die Gesamteinfuhren auf 201 Millionen Paar im UZÜ, ihr Marktanteil stieg von 26 % auf 30 % im UZÜ.

(224) Die Preise der Einfuhren aus Drittländern sind im Durchschnitt allerdings um 34 % höher als die Preise der Einfuhren aus China und um 28 % höher als die der Einfuhren aus Vietnam.

G. **LAGE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION**

1. VORBEMERKUNGEN

(225) Gemäß Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung analysierte die Kommission alle Wirtschaftsfaktoren und -indizes, die die Lage des Wirtschaftszweigs der Union beeinflussten.

(226) Wie bereits erläutert, musste angesichts der Besonderheit der Branche und der Vielzahl antragstellender Unionshersteller mit einer Stichprobe gearbeitet werden. Für die Zwecke der Schadensanalyse wurden die Schadensindikatoren auf den beiden folgenden Ebenen untersucht:

— Die makroökonomischen Faktoren (Produktionskapazität, Verkaufsmengen, Marktanteil, Beschäftigung, Produktivität, Wachstum, Höhe der Dumpingspannen und Erholung von den Auswirkungen früheren Dumpings) wurden auf der Ebene der gesamten Unionsproduktion ausgehend von den Informationen bewertet, die bei den nationalen Verbänden von Unionsherstellern und den einzelnen Unternehmen eingeholt wurden. Diese Faktoren wurden soweit möglich mit den Angaben der entsprechenden amtlichen Statistik abgeglichen.

— Die Analyse der mikroökonomischen Faktoren (Lagerbestände, Verkaufspreise, Cashflow, Rentabilität, Kapitalrendite (RoI), Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, Investitionen und Löhne) wurde auf der Ebene der einzelnen Unternehmen, d.h. der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller vorgenommen.

2. MAKROÖKONOMISCHE INDIKATOREN

2.1. **Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung**

Tabelle 9

Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2006	2007	UZÜ
Produktion (1 000 Paar)	390 314	383 692	365 638
Index: 2006=100	100	98	94
Produktionskapazität (1 000 Paar)	551 844	571 663	564 091
Index: 2006=100	100	104	102
Kapazitätsauslastung	71 %	68 %	66 %
Index: 2006=100	100	95	92

Quelle: auf die EU-27 bezogene Daten: Prodcom, bestätigt durch Angaben einzelner Hersteller sowie von Herstellerverbänden. Anmerkung: Wie unter Randnummer (23) erläutert, ergab die Untersuchung, dass die Produktion der Unionshersteller in der Stichprobe im Bezugszeitraum um 18-21 % geringer war als ursprünglich angegeben, was insbesondere der Lage eines bestimmten Herstellers zuzuschreiben war. Die verfügbaren Informationen enthielten keinerlei Anhaltspunkte dafür, dass die diesen Hersteller betreffenden Feststellungen für die gesamte Branche gelten könnten. Dennoch wurde die Möglichkeit geprüft, dass die festgestellte Verringerung der Produktion auf die gesamte Unionsproduktion zutreffen könnte. Um zu untersuchen, wie sich diese Veränderung auswirken würde, wenn sie die Gesamtproduktion der Union beträfe, wurde ein Abgleich vorgenommen, der auf der Annahme basierte, dass die gesamte Unionsproduktion im Bezugszeitraum um 20 % zurückging. Dabei blieb die Differenz zwischen der in der Untersuchung festgestellten Produktionsmenge der Stichprobe und der ursprünglich angegebenen Menge über den gesamten Bezugszeitraum hinweg konstant, von geringfügigen Abweichungen abgesehen. Daher wurde der Schluss gezogen, dass die Gesamtentwicklung der für diese Überprüfung relevanten Schadensfaktoren (Marktanteil, Produktivität usw.) nicht beeinflusst würde.

(227) Die Produktion war im Bezugszeitraum um 6 % rückläufig, was weitgehend dem Rückgang des Verbrauchs an Lederschuhen im selben Zeitraum entsprach.

(228) Einige interessierte Parteien, die Einführer und Einzelhändler vertraten, machten geltend, ohne indessen entsprechende Beweise vorzulegen, dass der Produktionsrückgang in der Union als positiver Hinweis gesehen werden müsse und nicht als Zeichen dafür, dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum angehalten habe. Diesen Parteien zufolge war der Produktionsrückgang das Ergebnis eines bewussten Rationalisierungsprozesses, in dessen Zuge der Wirtschaftszweig der Union das untere Marktsegment zugunsten des mittleren bis oberen Segments, in dem er seit jeher wettbewerbsfähig sei, aufgegeben habe.

(229) Wie bereits in der Ausgangsuntersuchung festgestellt, ist hierzu jedoch anzumerken, dass viele Unionshersteller Pleite gingen, weil sie mit den gedumpten Einfuhren nicht konkurrieren konnten, und nicht unbedingt infolge eines inhärenten oder strukturellen Wettbewerbsfähigkeitsdefizits. Daher wird die Behauptung, der Rückgang der Unionsproduktion sei als positiver Hinweis zu werten, zurückgewiesen.

(230) Eine interessierte Partei wandte ein, die Tatsache, dass die Kapazitätsauslastung des Wirtschaftszweigs der Union konstant geblieben sei, zeige, dass keine Schädigung stattfinde.

(231) Wie bereits die Ausgangsuntersuchung ergab, hängt die tatsächliche Produktionskapazität in dieser Branche in hohem Maße von der Zahl der zur Verfügung stehenden Beschäftigten ab und nicht von der technischen Leistungsfähigkeit der Maschinen in der Produktionslinie. Aus diesem Grund lässt sich die Produktionskapazität, wie nachstehend in Abschnitt 2.3 dargelegt, am besten anhand der Beschäftigtenzahl beurteilen. Auf jeden Fall geht aus der Untersuchung hervor, dass entgegen der Behauptung der Parteien die Kapazitätauslastung, wenn sie anhand der technischen Leistungsfähigkeit gemessen wird, im Bezugszeitraum von 71 % auf 66 % zurückging, so dass dem Vorbringen, die gleichbleibende Auslastung sei ein Anzeichen dafür, dass keine Schädigung stattfinde, nicht stattgegeben werden kann.

2.2. **Verkaufsmenge und Marktanteil**

Tabelle 10

Verkaufsmenge und Marktanteil

	2006	2007	UZÜ
Verkäufe (1 000 Paar)	302 784	298 116	279 865
Index: 2006=100	100	98	92
Marktanteil	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Index: 2006=100	100	103	99

(232) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union nahmen im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen um 8 % ab. Da jedoch im selben Zeitraum ein Verbrauchsrückgang um 7 % zu verzeichnen war, konnte der Wirtschaftszweig der Union seinen Marktanteil trotzdem konstant halten. Ein Vergleich mit der Ausgangsuntersuchung, bei der ein Verkaufsrückgang von 33 % festzustellen war, macht zudem deutlich, dass der drastische Einbruch bei Verkäufen und Marktanteilen nach Einführung der Maßnahmen gestoppt wurde.

(233) Eine interessierte Partei vertrat die Auffassung, da der Wirtschaftszweig der Union seinen Marktanteil im Bezugszeitraum ausgebaut habe, liege keine Schädigung vor. Die Untersuchung ergab indessen, dass sich der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum nur ganz geringfügig veränderte. Wie in Abschnitt E.2 dargelegt, wäre außerdem zu erwarten gewesen, dass die noch verbliebenen Unternehmen aufgrund der Rationalisierung der Produktion und der Änderung ihrer Geschäftsmodelle in der Lage gewesen wären, ihre Marktpräsenz wesentlich zu verstärken. Die Tatsache, dass die Verkäufe der Unionshersteller praktisch unverändert blieben, weist darauf hin, dass der Druck durch die gedumpten Einfuhren nach wie vor ein Problem darstellt.

(234) Einige interessierte Parteien brachten vor, die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union seinen Marktanteil seit der Einführung der Zölle nicht gesteigert habe, zeige, dass er nicht in der Lage gewesen sei, von den Zöllen zu profitieren, und dass die eingeführten Waren auf keinen Fall mit den in der Union hergestellten Waren austauschbar seien.

(235) Auch hier ist zu betonen, dass der Marktanteil nur einer der untersuchten Indikatoren ist und dass der Untersuchung zufolge (siehe nachstehende Erläuterungen zur Prüfung anderer Faktoren) zwischen den in der Union hergestellten Waren und den aus den betroffenen Ländern eingeführten Waren eine starke Konkurrenz herrscht. Es trifft zwar zu, dass die Unionshersteller ihren Marktanteil nicht wesentlich ausweiten konnten, aber der in der Ausgangsuntersuchung festgestellte massive Rückgang der Verkäufe wurde gestoppt und dank der eingeführten Maßnahmen waren die Unionshersteller in der Lage, ihre Verkäufe und ihren Marktanteil zu stabilisieren. Ein weiterer Ausbau des Marktanteils wurden offenbar durch den erheblichen Preisdruck verhindert, der von den gedumpten Einfuhren ausging (siehe Randnummern (261) und (262)).

(236) Andere interessierte Parteien wandten ein, der Wirtschaftszweig der Union habe seine Ausfuhrleistung beträchtlich verbessert, daher könne von einer Schädigung nicht mehr die Rede sein.

(237) Entgegen diesem Einwand ergab die Untersuchung jedoch, dass die Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum keine Steigerung, sondern vielmehr eine leichte Verschlechterung auswies (siehe nachstehende Tabelle).

(238) Auf jeden Fall ist darauf hinzuweisen, dass lediglich 25 % der Verkäufe der Unionshersteller auf Ausfuhren entfallen. Die Geschäftsergebnisse in der Union sind daher noch immer mit Abstand der wichtigste Faktor, der für die finanzielle Lage der Unionshersteller maßgeblich ist. Im Übrigen ergab die Untersuchung nicht, dass eine Steigerung der Ausfuhrtätigkeit zu einem Verkaufsrückgang in der Union führen würde.

(239) Aus diesen Gründen muss das Vorbringen, durch die verbesserte Ausfuhrleistung sei die vom Wirtschaftszweig der Union erlittene Schädigung beseitigt worden, zurückgewiesen werden.

Tabelle 11

Ausfuhren der Unionshersteller

	2006	2007	UZÜ
Ausfuhren der Unionshersteller (1 000 Paar)	91 395	89 845	89 739
Index: 2006=100	100	98	98

Quelle: Comext

2.3. **Beschäftigung**

Tabelle 12

Beschäftigung

	2006	2007	UZÜ
Gesamtbeschäftigung (in 1 000)	267	264	262
Index: 2006=100	100	99	98

(240) Bei den Unionsherstellern waren im UZÜ rund 260 000 Personen unmittelbar im Bereich der Herstellung der betroffenen Ware beschäftigt.

(241) Eine interessierte Partei brachte vor, die Tatsache, dass die Beschäftigtenzahlen im Wirtschaftszweig der Union konstant geblieben seien, weise darauf hin, dass keine Schädigung mehr stattfinde.

(242) In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass bei der Schadensanalyse alle relevanten Indikatoren untersucht werden müssen und nicht nur ein einzelner Faktor. Im Übrigen wurde bei der Untersuchung festgestellt, dass die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Union leicht zurückging (– 2,0 %). Der Tatsache, dass sich ein Großteil des Wirtschaftszweigs der Union zu Produktionsclustern zusammengeschlossen hat, dürfte es zu verdanken sein, dass die Beschäftigtenzahlen nicht noch weiter gesunken sind und wichtiges Know-how in den Herstellerunternehmen erhalten werden konnte.

(243) Eine weitere interessierte Partei gab an, nicht die Konkurrenz durch Einfuhren aus den betroffenen Ländern, sondern der Mangel an verfügbaren Arbeitskräften in der Union sei einer der Hauptgründe für die Probleme, denen sich der Wirtschaftszweig der Union gegenübersehe.

(244) Da indessen kein Beweis zur Untermauerung dieses Vorbringens vorgelegt wurde und die Ergebnisse der Untersuchung keinen Hinweis darauf lieferten, dass die Verfügbarkeit von Arbeitskräften ein nennenswertes Problem für die Unionshersteller darstellt, kann diesem Argument nicht gefolgt werden.

2.4. **Produktivität**

Tabelle 13

Produktivität

	2006	2007	UZÜ
Produktivität	1 461	1 453	1 391
Index: 2006=100	100	99	95

(245) Bei dieser Überprüfung wurde die durchschnittliche Produktivität im Bezugszeitraum anhand der Gesamtbeschäftigung einschließlich sämtlicher Arbeitskräfte in allen Produktionsanlagen eines Clustersystems bewertet. Die Produktivität ging in diesem Zeitraum leicht zurück. Wie in Abschnitt E.2 dargelegt, hängt die Produktivität mit der Gesamtstruktur der Unternehmen und den von ihnen hergestellten Schuhtypen zusammen und kann von Land zu Land sowie von Unternehmen zu Unternehmen äußerst unterschiedlich sein. Daher kann der Rückgang nicht als signifikant angesehen werden.

2.5. **Wachstum**

(246) Zwischen 2006 und dem UZÜ blieb der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union konstant, da jedoch der Verbrauch rückläufig war, erlitten die Unionshersteller in absoluten Werten dennoch Absatzeinbußen.

2.6. **Höhe der Dumpingspanne**

(247) Die Auswirkungen der tatsächlichen Dumpingspanne auf den Wirtschaftszweig der Union können angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht als unerheblich angesehen werden.

2.7. **Erholung von früheren Dumping- oder Subventionierungspraktiken**

(248) Die Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter Schuhe mit Oberteil aus Leder mit Ursprung in der VR China und Vietnam wurden im Oktober 2006 eingeführt. Seitdem haben sich die Unionshersteller, wie nachstehend ausgeführt, nur zum Teil wieder erholt.

3. MIKROÖKONOMISCHE INDIKATOREN

3.1. **Lagerbestände**

Tabelle 14

Lagerbestände

	2006	2007	UZÜ
(1 000 Paar)	163	120	198
Index: 2006=100	100	73	121

Quelle: überprüfte Fragebogenantworten

(249) Die Lagerbestände blieben mit einem Anteil von rund 2 % an der Produktion unerheblich. Es wird daran erinnert, dass die Bedeutung dieses Indikators nicht überschätzt werden sollte, da die Produktion dieses Warentyps auf Bestellung erfolgt und Lagerbestände zu einem bestimmten Zeitpunkt dadurch bedingt sind, dass Waren verkauft, aber noch nicht ausgeliefert wurden.

3.2. **Verkaufspreise**

Tabelle 15

Verkaufspreis

	2006	2007	UZÜ
EUR/Paar	26,6	29,5	34,6
Index: 2006=100	100	111	130

Quelle: überprüfte Fragebogenantworten

(250) Die Verkaufspreise zogen im Bezugszeitraum um 30 % an. Dieser Anstieg ist zum einen das Ergebnis der vorstehend erwähnten Entwicklungen bei den Geschäftsmodellen, zum anderen ist er auf den hauptsächlich durch die Rohstoffe bedingten Kostenanstieg zurückzuführen.

3.3. **Cashflow, Rentabilität und Kapitalrendite (RoI)**

Tabelle 16

Cashflow, Rentabilität und RoI

	2006	2007	UZÜ
Cashflow (1 000 EUR)	7 720	13 101	13 337
Index: 2006=100	100	170	173
Nettoumsatzrentabilität	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Index: 2006=100	100	261	231
Kapitalrendite	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Index: 2006=100	100	240	217

Quelle: überprüfte Fragebogenantworten

(251) Die Gewinnspannen des Wirtschaftszweigs der Union erhöhten sich im Bezugszeitraum von 1,3 % im Jahr 2006 auf 3 % im UZÜ. Diese Verbesserung bei den Gewinnen beeinflusste auch die Entwicklung des Cashflow und der Kapitalrendite. Dies muss jedoch vor dem Hintergrund einer wesentlichen Verschlechterung und sehr niedriger Investitionen in der Ausgangsuntersuchung gesehen werden.

(252) Einige interessierte Parteien machten geltend, die Gewinne des Wirtschaftszweigs der Union hätten sich deutlich verbessert und lägen sogar erheblich über der in der Ausgangsuntersuchung ermittelten Zielgewinnspanne von 6 %. Daher liege keine Schädigung mehr vor, ganz gleich wie sich die anderen Schadensindikatoren darstellten.

(253) Hierzu ist anzumerken, dass sich die Rentabilität zwar tatsächlich verbessert hat, der Wirtschaftszweig der Union aber den Untersuchungsergebnissen zufolge nicht in der Lage war, die in der Ausgangsuntersuchung ermittelte Zielgewinnspanne von 6 % zu erreichen. Ein deutlicherer Anstieg der Gewinnspannen wäre zu erwarten gewesen, nicht zuletzt in Anbetracht der von einem großen Teil des Wirtschaftszweigs unternommenen Anstrengungen, die Geschäftsmodelle neu auszurichten. Dies zeigt, dass sich die Branche unter Rentabilitätsgesichtspunkten noch immer in einer prekären Lage befindet. Das Vorbringen, die Gewinnspannen wiesen darauf hin, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht mehr geschädigt werde, muss mithin zurückgewiesen werden.

3.4. **Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten**

(254) Die Untersuchung hat gezeigt, dass KMU, aus denen die Branche überwiegend besteht, aufgrund ihrer nach wie vor schwachen finanziellen Lage keine hinreichenden Bankgarantien vorlegen können und daher Schwierigkeiten haben, neues Kapital zu beschaffen.

3.5. **Investitionen**

Tabelle 17

Investitionen

	2006	2007	UZ
(1 000 EUR)	9 019	13 777	20 979
Index: 2006=100	100	153	233

Quelle: überprüfte Fragebogenantworten

(255) Die Investitionen stiegen im Bezugszeitraum zwar an, in absoluten Werten beliefen sie sich allerdings im UZÜ noch immer auf lediglich 6 % des Umsatzes. Hinzu kommt, dass dieser Anstieg durch außerordentliche Investitionen in Gebäude beeinflusst wurde, die von einem der Unionshersteller in der Stichprobe getätigt wurden. Andernfalls wären die Investitionen im Bezugszeitraum konstant auf einem niedrigen Niveau geblieben. Auch dies muss vor dem Hintergrund einer wesentlichen Verschlechterung und sehr niedriger Investitionen in der Ausgangsuntersuchung gesehen werden.

3.6. **Löhne**

Tabelle 18

Löhne

	2006	2007	UZÜ
Löhne und Gehälter (1 000 EUR)	21 305	23 186	23 855
Index: 2006=100	100	109	112
Durchschnittliche Pro Kopf Löhne und Gehälter (EUR)	21 826	21 418	21 897
Index: 2006=100	100	98	100

Quelle: überprüfte Fragebogenantworten

(256) Die Durchschnittslöhne blieben im Bezugszeitraum konstant, woraus sich schließen lässt, dass die tatsächlichen Arbeitsentgelte rückläufig sind und nicht der normalen Lohnentwicklung folgen. Dies ist ein weiterer Beleg für den Druck, der auf die Unionshersteller ausgeübt wird.

4. SCHLUSSFOLGERUNG ZUR SCHÄDIGUNG

(257) Wie vorstehend dargelegt, ergab die Untersuchung, dass nicht alle in der Grundverordnung genannten Faktoren unmittelbare, für die Schadensbeurteilung relevante Auswirkungen auf die Lage der Schuhindustrie in der Union hatten. Insbesondere gibt es, da in der Branche auf Bestellung produziert wird, in der Regel entweder keine Lagerbestände oder es werden nur die fertigen, noch nicht ausgelieferten/fakturierten Aufträge gelagert, so dass die Bestände den Untersuchungsergebnissen zufolge im Rahmen der Schadensanalyse nur sehr wenig Aussagekraft haben. Desgleichen sind für die Produktionskapazität in dieser nach wie vor arbeitsintensiven Branche nicht die technischen Gegebenheiten maßgeblich, sondern hauptsächlich die Zahl der von den Herstellern beschäftigten Arbeitnehmer.

(258) Die Analyse der Makroindikatoren, die sich unmittelbarer auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union auswirken, zeigt, dass sowohl die Unionsproduktion als auch die Verkaufsmengen im Bezugszeitraum in ungefähr dem gleichen Maße zurückgingen wie der Unionsverbrauch. Somit blieben für die Unionshersteller Verkäufe, Marktanteil und Beschäftigung konstant. Die Produktivität ging zurück, aber nur geringfügig. Insgesamt wäre zwar damit zu rechnen gewesen, dass sich durch die Umstellung auf neue Geschäftsmodelle Verkäufe und Produktion der verbliebenen Unionshersteller erhöhen würden, es ist aber auch offensichtlich, dass der starke wirtschaftliche Abschwung der Branche nach Einführung der Maßnahmen zum Stillstand gekommen ist. Dadurch konnte ein Großteil der Unternehmen des Wirtschaftszweigs der Union ein anderes Geschäftsmodell einführen, indem sie Produktionsprozesse mithilfe spezialisierter Cluster rationalisierten, die Produktion auf ein höheres Marktsegment umstellten und den Geschäftsschwerpunkt vom Großhandelsvertrieb auf die direkte Belieferung des Einzelhandels verlegten.

(259) Eine Analyse der relevanten Mikroindikatoren untermauert ebenfalls die Feststellung, dass sich der Wirtschaftszweig der Union zum Teil wieder erholt hat, was in einem Anstieg der Verkaufspreise, des Cashflow und der Investitionen sowie der Gewinne zum Ausdruck kommt. Der Wirtschaftszweig war indessen bisher nicht in der Lage, zu normalen Gewinnspannen und Investitionsniveaus zurückzukehren, und hat nach wie vor Probleme mit der Kapitalbeschaffung und der Lohnentwicklung; dies zeigt, dass seine Lage noch immer prekär und die Schädigung noch nicht gänzlich beseitigt ist.

(260) Insgesamt ergab die Untersuchung, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union anhält.

5. AUSWIRKUNGEN DER GEDUMPTEN EINFUHREN AUS DEN BETROFFENEN LÄNDERN UND AUSWIRKUNGEN ANDERER FAKTOREN

5.1. **Auswirkungen der Einfuhren gedumpter Waren aus den betroffenen Ländern**

(261) Während die Gesamtmengen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum zurückgingen, liegen die Einfuhrmengen im UZÜ noch immer weit über denen der Ausgangsuntersuchung. Im Falle Chinas sind die Mengen fast doppelt so hoch wie im UUZ; die Einfuhren aus Vietnam gingen im selben Zeitraum zwar zurück, ihre Marktpräsenz ist jedoch mit einem Anteil von rund 10 % nach wie vor stark.

(262) Eine Analyse der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum ergab, dass die Preise der Einfuhren aus China konstant blieben, während die der Einfuhren aus Vietnam zurückgingen. Im Vergleich zu den Preisen im UUZ stiegen die chinesischen Preise um rund 20 %, die Preise der Einfuhren aus Vietnam dagegen entsprechen annähernd denen des UUZ. Trotz der Berücksichtigung von Unterschieden im Warensortiment und in der Handelsstufe ist es offensichtlich, dass durchschnittliche Einfuhrpreise von 8,6 EUR für die Einfuhren aus der VR China und von 9,51 EUR für die Einfuhren aus Vietnam den Unionsherstellern, deren durchschnittliche Verkaufspreise weit über 30 EUR liegen, nach wie vor erhebliche Probleme bereiten. Noch deutlicher zeigen dies die Unterbietungsspannen, die sich gegenüber dem UUZ drastisch vergrößert haben. Im Falle Chinas stiegen sie im Bezugszeitraum von 13,5 % auf 31,9 % und im Falle Vietnams von 15,9 % auf 38,9 %.

5.2. **Schlussfolgerung zu den Auswirkungen der Einfuhren gedumpter Waren aus den betroffenen Ländern**

(263) Aus dem dargelegten Sachverhalt muss geschlossen werden, dass sich die Einfuhren aus den betroffenen Ländern sowohl aufgrund ihrer Mengen als auch ihrer Preise weiterhin nachteilig auf die Geschäftsergebnisse der Unionshersteller auswirken.

5.3. **Auswirkungen anderer Faktoren**

(264) Die Kommission prüfte eingehend, ob möglicherweise andere bekannte Faktoren als die gedumpten Einfuhren einen Einfluss auf die anhaltende Schädigung der Unionshersteller hatten, um sicherzustellen, dass eine durch solche Faktoren verursachte etwaige Schädigung nicht den gedumpten Einfuhren zugerechnet wurde.

5.3.1. *Mangelnder Wettbewerb zwischen den in der Union hergestellten und den aus den betroffenen Ländern eingeführten Schuhen*

(265) Einige interessierte Parteien behaupteten, es bestehe kein Zusammenhang zwischen den Einfuhren aus den betroffenen Ländern und den Ergebnissen des Wirtschaftszweigs der Union. Insbesondere sei die in der Union hergestellte gleichartige Ware nicht mit der betroffenen Ware austauschbar. Es herrsche kein Wettbewerb zwischen den in der Union hergestellten und den aus China und Vietnam eingeführten Lederschuhen, da die Unionshersteller im Allgemeinen das mittlere bis obere Marktsegment bedienten, während die eingeführte Ware vor allem für das mittlere bis untere Segment bestimmt sei.

Die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union nach Einführung der Maßnahmen nicht in der Lage war, Marktanteile zurückzugewinnen, wurde als Beweis für dieses Vorbringen gewertet. Die allgemeine Verbesserung bei den anderen Schadensindikatoren sei dagegen die Folge der Änderung des Geschäftsmodells im Wirtschaftszweig der Union, und die daraus resultierende Produktionsverringerung und Umstellung auf Produkte mit höherem Mehrwert habe die zuvor erlittene Schädigung für einen Teil des Wirtschaftszweigs der Union gemildert. Die Schwierigkeiten der anderen Unionshersteller seien nicht durch gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht worden, sondern eher durch das Versäumnis, sich anzupassen.

(266) Die Untersuchung zeigte, dass ein Teil des Wirtschaftszweigs der Union sich zwar auch dem höheren Marktsegment zugewandt hat, dass er aber weiterhin einige Teile des unteren und große Teile des mittleren Segments bedient. Die gedumpten Einfuhren dagegen betreffen nicht nur das untere, sondern auch das mittlere und in einigen Fällen sogar das obere Segment. Mit anderen Worten, es herrscht ein erheblicher Wettbewerb zwischen den in der Union hergestellten und den aus den betroffenen Ländern eingeführten Lederschuhen.

(267) Ferner wurde behauptet, es gebe keinen Wettbewerb zwischen den Unionsherstellern und den betroffenen Ausführern, da die Unionshersteller sich auf Nischenprodukte konzentrierten und kein vollständiges Sortiment von Spezialschuhen wie Wanderschuhen, Bowlingschuhen und orthopädischen Schuhen anböten. In diesem Zusammenhang ist jedoch darauf hinzuweisen, dass diese Spezialschuhe nur einen kleinen Teil der betroffenen Ware ausmachen und daher keine nennenswerten Auswirkungen haben können. Auf jeden Fall ergab die Untersuchung, dass Spezialschuhe dieser Art entgegen der Behauptung in der Union hergestellt werden, wenngleich nur in begrenzten Mengen, und dass diese Schuhe in unmittelbarem Wettbewerb mit den eingeführten Spezialschuhen stehen. Im Übrigen ist, wie vorstehend erläutert, derzeit ein verstärkter Wettbewerb zwischen vielen dieser Spezialschuhe und dem klassischen „braunen Schuh", der traditionell vom Wirtschaftszweig der Union hergestellt wird, festzustellen.

(268) Was den Vergleich der Unionsproduktion mit den Einfuhren aus den betroffenen Ländern hinsichtlich der bedienten Alters- und Geschlechtssegmente anbelangt, so ergab die Untersuchung, dass in der Union Herren-, Damen- und Kinderschuhe in erheblichen Mengen hergestellt werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Damenschuhen, auf die rund 55 % der Produktion entfallen, während Herren- und Kinderschuhe 35 % bzw. 10 % ausmachen. Bei den aus den betroffenen Ländern eingeführten Schuhen stellt sich die Untergliederung nach Alter und Geschlecht dagegen anders dar, hier liegt der Schwerpunkt mit rund 25 % stärker auf Kinderschuhen. Trotz dieser Unterschiede ist jedoch eindeutig festzustellen, dass alle drei Kategorien auf dem Unionsmarkt sowohl vom Wirtschaftszweig der Union als auch von Ausführern in erheblichen Mengen verkauft werden.

5.3.2. *Mangelnde Effizienz der Unionshersteller, Strukturschwächen und Auswirkungen der Globalisierung*

(269) Eine Partei, die die Interessen der Verbraucher vertritt, machte geltend, das angebliche Dumping habe keine Auswirkungen auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union gehabt; nicht unlautere Handelspraktiken, sondern vielmehr der Globalisierungstrend und die Verlagerung der Produktion in Niedriglohnländer seien die Ursache für Arbeitsplatzverluste und Fabrikschließungen in der Union.

(270) Mehrere andere interessierte Parteien wiesen auch darauf hin, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht in der Lage gewesen sei, von den Maßnahmen und den Auswirkungen der geänderten Geschäftsmodelle zu profitieren; dies beweise, dass es keinen Zusammenhang zwischen den Einfuhren und den Geschäftsergebnissen des Wirtschaftszweigs der Union gebe.

(271) Der Wirtschaftszweig der Union sei von seiner Struktur her nicht in der Lage, sich im Wettbewerb auf dem Markt der Massenproduktion zu behaupten, und zwar vor allem wegen des Mangels an den erforderlichen Arbeitskräften und deren Kosten. Aus diesem Grund habe sich ein erheblicher Teil des Wirtschaftszweigs der Union auf ein neues Geschäftsmodell umgestellt und in Produktinnovation und Modernisierung investiert, so dass der Schwerpunkt nunmehr nicht mehr auf dem mittleren bis unteren Produktsegment, sondern auf dem mittleren bis oberen Segment sowie auf Luxusschuhen liege. Diese Unternehmen, die auf Nischenprodukte mit höherem Mehrwert abgestellt hätten, wiesen auch gute Geschäftsergebnisse auf. Hingegen verzeichneten diejenigen Unternehmen, die es versäumt hätten, sich der Globalisierung zu stellen, weiterhin schlechte Ergebnisse. Dieser Argumentation zufolge sollte die Lage der Unionshersteller daher als eine Folge ihrer Unternehmensstrategie betrachtet werden, die nicht mit den Einfuhren aus den betroffenen Ländern zusammenhänge.

(272) Wie in den Abschnitten E.2 und G.4 ausgeführt, ergab sich bei der Untersuchung tatsächlich ein heterogenes Bild. Teile des Wirtschaftszweigs der Union stellen markenlose Schuhe im mittleren bis unteren Produktsegment her, die sie nicht direkt an den Einzelhandel verkaufen, sondern über Großhändler vertreiben. Das bedeutet indessen nicht, dass diese Unternehmen naturgemäß ineffizient wären. Wie aus der Untersuchung eindeutig hervorgeht, ist ihre schwierige Lage unabhängig von ihrer Wettbewerbsposition im Wesentlichen auf gedumpte Einfuhren zurückzuführen. Infolgedessen befinden sie sich in einer äußerst schwierigen finanziellen Lage, die sich im Bezugszeitraum noch drastisch verschärft hat. Viele dieser Unternehmen versuchen, sich auf das mittlere bis obere Marktsegment umzustellen und ihre Vertriebskanäle zu ändern, wegen des derzeitigen Drucks, der von den gedumpten Einfuhren ausgeht, ist diese Umstellung jedoch extrem schwierig.

(273) Trotz der deutlichen Verbesserung und Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle erreichen diejenigen Unternehmen, die sich auf ein anderes Geschäftsmodell umgestellt haben, nicht die in der Ausgangsuntersuchung ermittelte Zielgewinnspanne von 6 %. Dies zeigt, dass auch diese Gruppe dem allgemeinen Preisdruck ausgesetzt ist, der als Folge der gedumpten Einfuhren in allen Marktsegmenten zu spüren ist. Es ist daher wahrscheinlich, dass diese Gruppe in der Lage gewesen wäre, sich vollständig zu erholen, wenn sie nicht mit dem Preisdruck konfrontiert gewesen wäre, der von den anhaltenden (und sogar gestiegenen) Einfuhren gedumpter Lederschuhe ausging.

(274) Die Tatsache, dass sogar die Unternehmen, die ein neues Geschäftsmodell eingeführt haben, noch immer unter dem schädigenden Dumping leiden, obwohl sie sich bei der Zusammenlegung der Ressourcen und bei der Spezialisierung als äußerst effizient erwiesen, lässt darauf schließen, dass mangelnde Effizienz und strukturelle Probleme im Wirtschaftszweig den Zusammenhang zwischen Dumping und Schädigung nicht widerlegen.

5.3.3. *Auswirkungen der Einfuhren aus Drittländern*

(275) Einige interessierte Parteien gaben an, die wachsende Schuhindustrie in anderen Drittländern habe ihre Ausfuhren in die Union drastisch erhöht. Einfuhren aus Drittländern hätten im Bezugszeitraum erhebliche Auswirkungen auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union gehabt und seien gleichermaßen bedeutend für die Analyse des wahrscheinlichen Anhaltens oder Wiederauftretens der Schädigung bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen. Diesen Parteien zufolge würde das Außerkrafttreten der Maßnahmen das Gleichgewicht zwischen Einfuhren aus den betroffenen Ländern und Einfuhren aus anderen Ländern beeinträchtigen, da diese beiden Bezugsquellen austauschbar seien. Das Außerkrafttreten der Maßnahmen werde somit keine Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Union haben.

(276) Die Untersuchung ergab, dass die Einfuhren zu Niedrigpreisen aus Drittländern wie Indien und Indonesien umfangreich sind und zunehmen. Die Schuhbranche ist zu einem großen Teil in internationalen Gruppen organisiert, die über verschiedene Produktionsstandorte in verschiedenen Ländern verfügen. Dies ermöglicht eine gewisse Flexibilität, denn die Produktion kann verlagert werden, sobald ein Produktionsstandort in einem anderen Land entstanden ist. Den Untersuchungsergebnissen zufolge kann eine Niederlassung in einem anderen Land in einem bis zwei Jahren errichtet werden.

(277) Die von China und Vietnam eingebüßten Marktanteile wurden möglicherweise von anderen Ausfuhrländern übernommen, insbesondere von Indien und Indonesien. Die Auswirkungen der Preise dieser Länder sind indessen nicht vergleichbar mit den Auswirkungen der Preise der Einfuhren aus China und Vietnam. Besonders deutlich ist die Preisdifferenz im Falle Indiens, wo der durchschnittliche Ausfuhrpreis (ohne Berücksichtigung von Unterschieden im Warensortiment) um 25,8 % über dem durchschnittlichen Ausfuhrpreis der aus Vietnam eingeführten Schuhe und um 40,3 % über dem durchschnittlichen Ausfuhrpreis der aus China eingeführten Schuhe liegt. Die Auswirkungen dieser Preise auf den Wirtschaftszweig der Union sind daher erheblich geringer. Der durchschnittliche Ausfuhrpreis der aus Indonesien eingeführten Schuhe liegt um 13,2 % über dem Durchschnittspreis der aus China eingeführten Schuhe und ist vergleichbar mit dem durchschnittlichen Ausfuhrpreis der aus Vietnam eingeführten Schuhe. Die relativen Auswirkungen der Einfuhren aus Indonesien dürften allerdings angesichts der geringen Einfuhrmengen begrenzt sein. Aus den dargelegten Gründen lässt sich nicht der Schluss ziehen, dass die Auswirkungen der relativen Mengen und höheren Preise der Einfuhren aus anderen asiatischen Ländern den Zusammenhang zwischen der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und der großen Menge gedumpter Einfuhren aus China und Vietnam widerlegen könnten.

5.3.4. *Auswirkungen von Veränderungen des Verbrauchs und der Verbraucherpräferenzen und Auswirkungen von Veränderungen in der Struktur des Einzelhandels in der Union*

(278) Des Weiteren wurde geltend gemacht, die schlechten Ergebnisse des Wirtschaftszweigs der Union seien nicht den Einfuhren aus den betroffenen Ländern zuzuschreiben, sondern vielmehr einem Rückgang des Verbrauchs in der Union. Dieser Verbrauchsrückgang stehe im Zusammenhang mit Änderungen der Modetrends, bei denen eine Verlagerung vom klassischen Straßenschuh hin zum Freizeitschuh zu beobachten sei. Dementsprechend bevorzugten die Verbraucher heute Schuhe aus dem Niedrigpreissegment, das in der Regel durch Einfuhren aus Drittländern bedient werde.

(279) In diesem Zusammenhang ergab die Untersuchung, dass der Verbrauch der betroffenen Ware zurückgegangen ist. Wäre jedoch eine vollständige Austauschbarkeit zwischen Lederschuhen und Schuhen aus anderen Materialien gegeben, so wäre dieser Rückgang weitaus stärker ausgefallen. Der Rückgang des Verbrauchs und die veränderten Verbraucherpräferenzen dürften daher für sich genommen kein Faktor sein, der an der Feststellung eines ursächlichen Zusammenhangs etwas ändern könnte.

(280) Wie die Untersuchung zeigte, hat sich der Schuheinzelhandel breiter aufgestellt und neben dem traditionellen Schuhgeschäft eine Reihe neuer Absatzkanäle erschlossen, darunter Kaufhäuser, allgemeine Bekleidungsgeschäfte und Super-/Hypermärkte, auf die ein ganz erheblicher Teil des Umsatzes, möglicherweise mehr als 40 %, entfällt.

(281) Es wurde ferner argumentiert, dieses äußerst wettbewerbsintensive Umfeld führe zu einem Preisdruck, der sich stärker auf den Wirtschaftszweig der Union ausgewirkt habe als die gedumpten Einfuhren. Zwar kann nicht ausgeschlossen werden, dass Druck durch den Einzelhandel für sich genommen ein Faktor sein kann, der

Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Union gehabt haben könnte, es ist aber zu bedenken, dass auch diese Struktur davon abhängig ist, dass Lieferanten gefunden werden, die zu niedrigen Preisen liefern können. Die großen Mengen gedumpter Waren waren ganz gewiss ein Schlüsselfaktor bei der Entstehung und dem Anhalten dieses Preisdrucks. Dass es den Unionsherstellern gelang, die Preise zu erhöhen, dürfte im Übrigen ebenfalls darauf hinweisen, dass die Auswirkungen der Veränderungen in der Einzelhandelsstruktur an der Feststellung eines ursächlichen Zusammenhangs zwischen der Schädigung und den gedumpten Einfuhren nichts ändern könnten.

5.3.5. *Auswirkungen der Ausfuhrleistung der Unionshersteller*

(282) Die unzureichende Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union, die im Zusammenhang mit der Stärke des Euro gegenüber dem US-Dollar zu sehen sei, wurde ebenfalls als eine Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union genannt; folglich müsse die Ausfuhrleistung als solche getrennt von den Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern betrachtet werden.

(283) Ein Vergleich der Inlandspreise insgesamt mit den Preisen der Gesamtausfuhren lässt allerdings erkennen, dass die Ausfuhrpreise der Unionshersteller im Bezugszeitraum um rund 12 % stiegen und im UZÜ um rund 20 % über den Inlandspreisen lagen. Die Ausfuhrmengen blieben konstant bei etwa 25 % der Produktion. Da sich die Ausfuhrleistung der Unionshersteller der Untersuchung zufolge nur geringfügig verschlechtert hat, kann dem Vorbringen, die Ausfuhrleistung sei die Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union, nicht gefolgt werden.

5.4. **Schlussfolgerung zu den Auswirkungen anderer Faktoren**

(284) Wie bereits erwähnt, machten mehrere interessierte Parteien geltend, andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren seien die Hauptursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union.

(285) Die entsprechenden Faktoren wurden ermittelt und sorgfältig analysiert. Die Tatsachen in diesem Fall zeigen indessen, dass keiner der anderen bekannten Faktoren, für sich genommen oder in Verbindung mit den übrigen Faktoren, den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der von den Unionsherstellern erlittenen Schädigung widerlegen könnte.

H. **WAHRSCHEINLICHKEIT EINES ANHALTENS DER SCHÄDIGUNG**

1. BEI EINEM AUSSERKRAFTTRETEN DER MASSNAHMEN ZU ERWARTENDE MENGEN- UND PREISEFFEKTE AUF DIE LAGE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

(286) Nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung wurden die Einfuhren aus den untersuchten Ländern daraufhin überprüft, ob ein Anhalten der Schädigung wahrscheinlich ist.

(287) Zur Ermittlung der wahrscheinlichen Auswirkungen des Außerkrafttretens der geltenden Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Union wurden neben den oben zusammengefassten Feststellungen die nachstehenden Faktoren berücksichtigt.

1.1. **VR China**

(288) Wie unter den Randnummern (261) und (262) festgestellt, hielten die Einfuhren großer Mengen zu gedumpten Preisen aus der VR China im UZÜ an.

(289) Eine Analyse der Kapazitäten und der Entwicklung des Binnenmarktes in der VR China ergab zudem, dass die Ausfuhren in diesem bereits großen Umfang anhalten würden, sollten die Maßnahmen außer Kraft treten. Selbst wenn die Einfuhren, wie geltend gemacht wurde, infolge des Konjunktureinbruchs um bis zu 30 % zurückgehen würden, wären die Mengen weiterhin sehr groß.

(290) Es wurde ferner der Schluss gezogen, dass die Union aufgrund ihres höheren Preisniveaus im Vergleich sowohl zum chinesischen Inlandsmarkt als auch zu Drittlandsmärkten weiterhin ein attraktiver Markt für Einfuhren aus China sein würde, falls die Maßnahmen außer Kraft treten sollten. Auch wenn ein gewisser Anstieg der Ausfuhrpreise nicht ausgeschlossen werden konnte, wurde dennoch der Schluss gezogen, dass diese Ausfuhren weiterhin gedumpt sein würden.

(291) Die festgestellten hohen Dumping- und Unterbietungsspannen weisen darauf hin, dass die oben genannten Ausfuhren in die Union zu gedumpten Preisen erfolgen würden, die deutlich unter den Preisen und Kosten der Unionshersteller lägen.

(292) Die kombinierte Wirkung dieser Mengen und Preise könnte für sich genommen eine weitere Verschlechterung der bereits prekären Lage der Unionshersteller zur Folge haben.

1.2. **Vietnam**

(293) Auch im Falle Vietnams wurde ein Anhalten des Dumpings in großen Mengen im UZÜ festgestellt.

(294) Außerdem wurde der Schluss gezogen, dass die Union nach wie vor der wichtigste Markt für die vietnamesischen Ausführer ist und dass dies auch bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen wahrscheinlich weiterhin der Fall sein würde.

(295) In Anbetracht beträchtlicher Kapazitätsreserven in Vietnam sowie des Preisniveaus in der Union im Vergleich zum Preisniveau auf dem vietnamesischen Inlandsmarkt wie auch auf anderen Ausfuhrmärkten ist damit zu rechnen, dass die Einfuhren gedumpter Waren bei einem Außerkrafttreten der Maßnahmen noch weiter zunehmen würden. Selbst wenn die Einfuhren wie behauptet infolge des wirtschaftlichen Abschwungs zurückgehen würden, wären die Einfuhrmengen, wie es auch für China festgestellt wurde, weiterhin sehr erheblich.

(296) Wie im Falle der VR China weist die festgestellte hohe Dumping- und Unterbietungsspanne darauf hin, dass die Ausfuhren in die Union zu gedumpten Preisen erfolgen würden, die deutlich unter den Preisen und Kosten der Unionshersteller lägen. Auch hier könnte die kombinierte Wirkung dieser Mengen und Preise für sich genommen eine weitere Verschlechterung der bereits prekären Lage der Unionshersteller zur Folge haben.

2. ARGUMENTE DER PARTEIEN

(297) Einige interessierte Parteien brachten vor, andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern ließen Zweifel an den wahrscheinlichen Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf die zukünftige Lage des Wirtschaftszweig der Union aufkommen.

(298) Die in diesem Zusammenhang genannten Faktoren wurden bereits weitgehend in dem die Schadensanalyse betreffenden Abschnitt G.5 behandelt und müssen daher in diesem Abschnitt nicht erneut ausgeführt werden. Einige der Argumente betrafen allerdings Entwicklungen in der Zeit nach dem UZÜ und wurden daher einer zusätzlichen Analyse hinsichtlich ihrer zu erwartenden künftigen Auswirkungen unterzogen.

2.1. **Wahrscheinliche Auswirkungen des Markteinbruchs**

(299) Mehrere Parteien vertraten die Auffassung, die Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs sollten getrennt von den angeblichen Auswirkungen der Einfuhren untersucht werden, da der Abschwung ein externer Faktor sei, der mit der Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens/Wiederauftretens des schädigenden Dumpings nichts zu tun habe. Der Wirtschaftszweig der Union sei von dem Abschwung besonders betroffen, weil die Verbraucher unter solchen Umständen aufgrund des Kaufkraftverlustes im Allgemeinen auf Waren von geringerer Qualität/mit niedrigerem Preis umstiegen.

(300) Der Markteinbruch wird höchstwahrscheinlich zu einem weiteren Rückgang des Verbrauchs der betroffenen Ware führen. Obwohl Lederschuhe weiterhin eine starke Marktposition haben werden, dürften die Verkäufe erheblich zurückgehen, und zwar um mehr als die 7 %, die sie bereits in der Zeit vor dem Abschwung abgenommen haben.

(301) Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten werden Verbraucher und Einzelhändler wahrscheinlich preisbewusster machen, und eine Verringerung der Kaufkraft der Verbraucher könnte die Preise auf Einzelhandelsebene nach oben begrenzen. Dies wiederum könnte eine Segmentverschiebung (Wechsel der Verbraucher vom oberen/mittleren Marktsegment zum mittleren sowie vom mittleren zum mittleren/unteren Segment) auslösen und zu einer Zunahme der Reparaturen führen. Der Wettbewerb zwischen Lederschuhen und anderen, billigeren Waren aus Textilien und Kunststoff würde sich unter diesen Umständen höchstwahrscheinlich verschärfen.

(302) Kurz, es kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Abschwung auf dem Markt infolge seiner Auswirkungen auf Verbrauch und Preise zu einer Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union beitragen wird. Gleichzeitig ist es jedoch auch wahrscheinlich, dass der wirtschaftliche Abschwung die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren noch weiter verstärken wird, denn aufgrund des Abschwungs dürften alle Marktteilnehmer, einschließlich der Ausführer aus den betroffenen Ländern, einem Preisdruck ausgesetzt werden, der dazu führen könnte, dass ihre bereits gedumpten Preise noch weiter sinken. Noch niedrigere Preise werden aber auch das mittlere bis obere Segment unter Druck setzen und könnten die Unionshersteller unter Umständen zur Rückkehr in das mittlere bis untere Segment zwingen. Dies wiederum hätte einen noch schärferen Produktwettbewerb zwischen der Unionsproduktion und den gedumpten Einfuhren zur Folge.

2.2. **Wahrscheinliche Auswirkungen der veränderten Verbrauchsgewohnheiten**

(303) Seitens mehrerer interessierter Parteien wurde geltend gemacht, eine künftige Verschlechterung der Ergebnisse des Wirtschaftszweigs der Union in der Zukunft werde, sofern sie überhaupt eintrete, nicht den Einfuhren aus den betroffenen Ländern zuzuschreiben sein, sondern vielmehr einem Rückgang des Verbrauchs in der Union. Dieser Verbrauchsrückgang stehe nicht nur mit dem Wandel der Modetrends im Zusammenhang, die eine Verlagerung vom klassischen Straßenschuh hin zum Freizeitschuh gebracht hätten, sondern auch mit dem konjunkturellen Abschwung. Durch diese Entwicklung werde die Tendenz der Verbraucher verstärkt, auf Schuhe aus dem Niedrigpreissegment umzusteigen, das in der Regel durch Einfuhren aus Drittländern bedient werde.

(304) Ein Rückgang des Gesamtverbrauchs würde sich höchstwahrscheinlich nachteilig auf die Ergebnisse der Unionshersteller auswirken. Es ist jedoch auch möglich, dass die geringere Kaufkraft der Verbraucher bewirkt, dass der Markt weniger stark auf kurzlebige Modetrends reagiert und der klassische „braune Schuh“, also das Segment, in dem der Wirtschaftszweig der Union führend ist, eine Renaissance erlebt. Mithin kann nicht der Schluss gezogen werden, ein Verbrauchsrückgang würde die in der Union hergestellten Schuhe stärker treffen als die eingeführte Ware. Insgesamt werden die Unionshersteller aller Wahrscheinlichkeit nach zwar von einem Rückgang des Verbrauchs betroffen sein, aber die Auswirkungen gedumpter Einfuhren in großen Mengen aus den betroffenen Ländern werden nach wie vor ganz erheblichen Schaden verursachen, sollten die Maßnahmen außer Kraft treten.

2.3. **Wahrscheinliche Auswirkungen eines Rückgangs der Ausfuhrleistung**

(305) Von einigen interessierten Parteien wurde des Weiteren vorgebracht, der wirtschaftliche Abschwung werde für die Unionsproduktion besonders gravierende Auswirkungen auf dem Ausfuhrmarkt haben.

(306) In diesem Zusammenhang kann durchaus davon ausgegangen werden, dass sich die Finanzkrise, die weltweit spürbar sein wird, auch auf die EU-Ausfuhren auswirken wird. Eine rückläufige Ausfuhrtätigkeit könnte die allgemeine Entwicklung der Branche sicher negativ beeinflussen, es ist jedoch zu bedenken, dass die Tätigkeit der Unionshersteller zu drei Vierteln auf den Unionsmarkt hin orientiert ist. Daher kann nicht der Schluss gezogen werden, dass die wahrscheinlichen Auswirkungen einer Verschlechterung der Ausfuhrleistung für sich genommen den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der von den Unionsherstellern erlittenen Schädigung widerlegen könnten.

2.4. **Wahrscheinliche Auswirkungen struktureller Probleme und mangelnder Effizienz der Unionshersteller**

(307) Ferner wurde geltend gemacht, dass es den Unionsherstellern in der Vergangenheit schwergefallen sei, von den Maßnahmen zu profitieren, weil ihre Schwierigkeiten eher durch strukturelle Probleme und Ineffizienz des Wirtschaftszweigs selbst bedingt seien als durch das angebliche Dumping seitens Chinas und Vietnams. Der wirtschaftliche Abschwung werde die strukturellen Probleme der Branche verschärfen und den Zusammenhang zwischen der Schädigung und dem Dumping weiter entkräften.

(308) Zunächst einmal sei daran erinnert, dass den Untersuchungsergebnissen zufolge die Unionshersteller ungeachtet ihrer Wettbewerbsposition eine bedeutende Schädigung durch die Einfuhren gedumpter Waren erlitten haben. Auf jeden Fall ist darauf hinzuweisen, dass sich der Wirtschaftszweig der Union, wie weiter oben dargelegt, zwar noch immer in einer prekären Lage befindet, dass er sich aber im Bezugszeitraum zumindest teilweise erholen und seinen Marktanteil stabilisieren konnte. Zudem war ein Großteil der Branche in der Lage oder ist gerade dabei, sein Geschäftsmodell neu zu definieren, und zwar durch i) die Zusammenlegung von Ressourcen in Clustern, um Spezialisierungen optimal zu nutzen und in der Gruppe von Größenvorteilen zu profitieren, ii) direkte Verkäufe an Einzelhändler und iii) die Herstellung von Schuhen im mittleren/oberen und im oberen Segment. Es ist äußerst unwahrscheinlich, dass es dem Wirtschaftszweig möglich gewesen wäre, diesen Prozess abzuschließen, wenn die Maßnahmen nicht eingeführt worden wären, und die Unternehmen, die derzeit noch dabei sind, ihr Geschäftsmodell umzustellen, werden höchstwahrscheinlich nicht in der Lage sein, die Umstellung zu beenden.

(309) Es kann indessen auch damit gerechnet werden, dass der Marktabschwung einen verstärkten Druck bewirken und möglicherweise auch den Prozess für diejenigen Unternehmen stoppen wird, die bisher noch nicht in der Lage waren, sich mittels einer Änderung des Geschäftsmodells neu aufzustellen. Die Lage dieser Unternehmen könnte sich noch weiter verschlechtern, und viele Unternehmen in dieser Gruppe könnten aufgrund des verschärften Wettbewerbs sogar zum Aufgeben gezwungen werden. Auch die Unternehmen, die fortschrittlichere Geschäftsmodelle eingeführt haben, werden den Auswirkungen des Abschwungs auf dem Markt vermutlich nicht entgehen, da auch die Preise in dem oberen/mittleren Marktsegment, in dem sie spezialisiert sind, einem allgemeinen Abwärtsdruck ausgesetzt sein dürften.

(310) Was allerdings die Beurteilung der Lage im Bezugszeitraum betrifft, so ließe sich nur schwerlich argumentieren, der wirtschaftliche Abschwung allein entkräfte den ursächlichen Zusammenhang mit den gedumpten Einfuhren. Ganz im Gegenteil, wie unter Randnummer (302) ausgeführt, wird der durch die gedumpten Billigeinfuhren verursachte Preisdruck höchstwahrscheinlich auch einen Dominoeffekt auslösen und einen noch größeren Teil der Unionsproduktion in das Segment hineintreiben, in dem die gedumpten Einfuhren angeboten werden, so dass sich der Druck durch die gedumpten Einfuhren auf die Unionshersteller erhöhen wird. Unter diesen Umständen wären die Unionshersteller somit mehr denn je davon abhängig, dass auch in Zukunft Antidumpingmaßnahmen gelten.

2.5. **Wahrscheinliche Auswirkungen der Einfuhren aus Drittländern**

(311) Es wurde ferner geprüft, ob Einfuhren aus Drittländern die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Falle eines Außerkrafttretens der Maßnahmen beeinflussen könnten. In diesem Zusammenhang wurde geltend gemacht, dass die Ausfuhren aus Drittländern in die Union kontinuierlich zunehmen und in Anbetracht der gestiegenen Kosten in China und Vietnam sowie des wirtschaftlichen Abschwungs dem Wirtschaftszweig der Union in Zukunft die größten Probleme bereiten würden.

(312) Angesichts des Preisunterschieds zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und den Einfuhren aus Drittländern wäre es jedoch eher wahrscheinlich, dass die chinesischen und vietnamesischen Ausfuhren einen Preisvorteil gegenüber den Einfuhren aus Drittländern erlangen würden. Dies wiederum würde auf einen relativen Rückgang solcher Einfuhren in der Zukunft schließen lassen. Wie in den Abschnitten C.3 und C.4 ausgeführt, gibt es keine Anzeichen, die es wahrscheinlich erscheinen ließen, dass sich die chinesischen oder die vietnamesischen Ausführer vom Unionsmarkt zurückziehen. Ganz im Gegenteil, die großen vorhandenen Produktionskapazitäten lassen den Schluss zu, dass sie großes Interesse daran haben, so lange wie möglich auf dem Markt zu bleiben.

(313) Aus dieser Sachlage wird der Schluss gezogen, dass Einfuhren aus Drittländern im Falle des Außerkrafttretens der Maßnahmen aller Wahrscheinlichkeit nach nur geringe Auswirkungen auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union haben würden.

2.6. **Wahrscheinliche Auswirkungen von Wechselkursschwankungen**

(314) Des Weiteren wurde argumentiert, die Schädigung der Unionshersteller werde infolge des Kursanstiegs des US-Dollar gegenüber dem Euro wahrscheinlich geringer werden. Die Währungsschwankungen würden die Preise der in Euro gehandelten gedumpten Einfuhren nach oben treiben, so dass sich die Preislücke zwischen den gedumpten Einfuhren und den Preisen der Unionshersteller schließen werde.

(315) Es ist darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der Untersuchung zu prüfen ist, ob dem Wirtschaftszweig der Union durch die Preise und Mengen der gedumpten Einfuhren eine bedeutende Schädigung zugefügt wurde (oder wahrscheinlich zugefügt wird) oder ob eine derartige Schädigung (oder die Wahrscheinlichkeit einer derartigen Schädigung) anderen Faktoren zuzuschreiben ist. In diesem Zusammenhang ist nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung der Nachweis zu führen, dass das Preisniveau der gedumpten Einfuhren eine Schädigung verursacht (oder wahrscheinlich verursacht). Wichtig ist daher nur die Differenz zwischen den Preisniveaus, eine Analyse der Faktoren, die diese Preisniveaus beeinflussen, ist nicht erforderlich.

(316) Bei der Untersuchung der wahrscheinlichen Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf die Preise des Wirtschaftszweigs der Union wird geprüft, ob Preisunterbietung, Preisdruck oder Verhinderung von Preiserhöhungen vorliegen. Zu diesem Zweck werden die Preise der gedumpten Ausfuhren mit den Verkaufspreisen des Wirtschaftszweigs der Union verglichen. Um vergleichbar zu sein, müssen die entsprechenden Ausfuhrpreise im Rahmen der Schadensberechnungen zuweilen in eine andere Währung umgerechnet werden. Die Wechselkurse sind in diesem Zusammenhang also nur von Belang, weil sie die Vergleichbarkeit der Preise sicherstellen. Somit liegt auf der Hand, dass die Wechselkurse grundsätzlich kein weiterer Schadensfaktor sein können.

(317) Das wird auch durch Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung bestätigt, der sich auf andere bekannte Faktoren als die gedumpten Einfuhren bezieht. Keiner der in diesem Artikel genannten anderen bekannten Faktoren ist für das Preisniveau der gedumpten Einfuhren ausschlaggebend.

(318) Selbst wenn dieser Faktor berücksichtigt würde, ist es in Anbetracht des wahrscheinlichen Drucks auf die Verbraucherpreise in Zeiten eines konjunkturellen Abschwungs unwahrscheinlich, dass Einführer, die Ware aus den betroffenen Ländern beziehen, in der Lage wären, aufgrund des Kursanstiegs des US-Dollar die Preise für den Einzelhandel zu erhöhen. Im Übrigen sind Wechselkursentwicklungen als solche sehr schwer vorhersehbar, und in der Zeit nach dem UZÜ war ein Kursverlust des US-Dollar gegenüber dem Euro zu beobachten, der es unmöglich macht, den Schluss zu ziehen, dass Währungsschwankungen die Preise der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern nach oben treiben werden.

(319) Aus den dargelegten Gründen kann nicht geschlossen werden, dass die Entwicklung des Wechselkurses ein weiterer Schadensfaktor sein könnte.

3. SCHLUSSFOLGERUNG ZU DEN WAHRSCHEINLICHEN AUSWIRKUNGEN ANDERER FAKTOREN

(320) Wie vorstehend ausgeführt, kann zwar nicht ausgeschlossen werden, dass andere Faktoren einschließlich des wirtschaftlichen Abschwungs sich auf die finanzielle Lage der Unionshersteller auswirken werden, die Untersuchung hat aber nicht ergeben, dass diese Faktoren für sich genommen den Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der anhaltenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union widerlegen könnten.

I. SCHLUSSFOLGERUNG ZUM ANHALTEN DER SCHÄDIGUNG

(321) Wie in Abschnitt G.4 dargestellt, ergab die Untersuchung, dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im UZÜ anhielt. Nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung ist bereits das Anhalten der Schädigung ein deutliches Anzeichen dafür, dass die Schädigung wahrscheinlich auch künftig anhält und die Maßnahmen daher aufrechterhalten werden sollten.

(322) Die Feststellungen zu den Einfuhren belegen, dass weiterhin mit großen Einfuhrmengen zu gedumpten Preisen zu rechnen ist und sich der Wettbewerb zwischen den gedumpten Einfuhren und den in der Union hergestellten Lederschuhen aufgrund des Preisdrucks (auch vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Abschwungs) wahrscheinlich verschärfen wird. Es zeigte sich auch, dass keine anderen bekannten Faktoren den engen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung, die die Unionshersteller erleiden würden, widerlegen würden.

(323) Der Gesamtanalyse der Untersuchungsergebnisse zufolge wäre beim Außerkrafttreten der Maßnahmen weiterhin mit umfangreichen und möglicherweise steigenden Einfuhren aus China und aus Vietnam zu Preisen zu rechnen, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Union auf einem noch niedrigeren Preisniveau unterböten. Durch den Konjunktureinbruch dürfte sich diese Entwicklung noch verstärken. Die gedumpten Einfuhren würden den Wirtschaftszweig der Union daher höchstwahrscheinlich erheblich schädigen. Unter diesen Umständen müsste der Wirtschaftszweig der Union entweder ebenfalls die Preise senken, um seinen Marktanteil zu halten, oder aber seine Verkaufspreise in der jetzigen Höhe beibehalten und dafür den Verlust von Abnehmern und letztendlich auch Absatzeinbußen in Kauf nehmen. Im ersten Fall müsste der Wirtschaftszweig der Union mit Verlust arbeiten, im zweiten Fall hätten die Umsatzeinbußen letztendlich steigende Kosten und damit ebenfalls Verluste zur Folge.

(324) Darüber hinaus litt der Wirtschaftszweig der Union lange Jahre unter den Auswirkungen gedumpter Einfuhren und befindet sich derzeit in einer prekären wirtschaftlichen Lage. Allerdings wurde auch festgestellt, dass ein Großteil der Unionshersteller sich auf ein neues Geschäftsmodell umgestellt, seinen Geschäftsschwerpunkt auf das mittlere bis obere Warensegment mit höherem Wertzuwachs verlegt und seine Absatzkanäle gestrafft hat. Außerdem übernehmen diese Unionshersteller nach und nach Geschäftsbereiche derjenigen Unternehmen des Wirtschaftszweigs, die sich noch nicht anpassen und neue Geschäftsmodelle umsetzen konnten; um diese Umstellung im gesamten Wirtschaftszweig abzuschließen, wäre eine weitere Anpassungsfrist erforderlich.

(325) Sollten die Antidumpingmaßnahmen in dieser heiklen Phase außer Kraft treten, würde sich die Lage der Unionshersteller weiter verschlechtern, die Umstellung auf ein neues Geschäftsmodell voraussichtlich abgebrochen und das Überleben eines Großteils des Wirtschaftszweigs in Frage gestellt.

(326) Die Untersuchung ergab damit, dass aufgrund der Einfuhren aus China und Vietnam kurz- bis mittelfristig eine anhaltende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union sehr wahrscheinlich ist, bis der Anpassungsprozess abgeschlossen ist.

J. STELLUNGNAHMEN INTERESSIERTER PARTEIEN NACH DER UNTERRICHTUNG

(327) Nach der Unterrichtung über die Feststellungen gingen mehrere Stellungnahmen ein. Sie konnten indessen nichts an den Schlussfolgerungen ändern. Folgendes waren die Hauptargumente.

1. STELLUNGNAHMEN ZU FORMALEN UND VERFAHRENSTECHNISCHEN ASPEKTEN SOWIE IM ZUSAMMENHANG MIT DEM RECHT AUF INTERESSENVERTEIDIGUNG

1.1 Vertraulichkeit der Namen des Antragstellers

(328) Mehrere interessierte Parteien bekundeten erneut ihre Besorgnis hinsichtlich der dem Antragsteller gewährten vertraulichen Behandlung und machten geltend, dass die Belegunterlagen keinerlei Anhaltspunkte dafür lieferten, dass die Bekanntgabe der Identität des Antragstellers sich nachteilig auf dessen Lage auswirken würde. Eine interessierte Partei fügte hinzu, dass nach den Gepflogenheiten der WTO die Nichtoffenlegung von Unterlagen nur mit einer guten Begründung zulässig sei, gleichgültig ob die Unterlagen von Natur aus vertraulich seien oder nicht. Gute Gründe wurden dieser Partei zufolge in dieser Untersuchung nicht angeführt.

(329) Laut derselben Partei sollten, falls dem Antrag auf vertrauliche Behandlung dennoch stattgegeben werde, wenigstens sämtliche Angaben zum Einheitspreis und zu den Rentabilitätsindikatoren der Stichprobe offengelegt werden.

(330) Wie unter den Randnummern (40) bis (42) ausgeführt, stützte sich die vertrauliche Behandlung der Identität des Antragstellers und der für die Stichprobe ausgewählten Hersteller auf einen ordnungsgemäß begründeten Antrag nach Artikel 19 der Grundverordnung. Die Behauptung, der Antragsteller habe keine hinreichende Begründung geliefert, trifft daher nicht zu. Gegenüber dem Argument, dass sämtliche Angaben zu Einheitspreis und Rentabilität offengelegt werden sollten, wird die Auffassung aufrechterhalten, dass dies zusammen mit öffentlich verfügbaren Informationen Rückschlüsse auf die Identität des Antragstellers zulassen würde. Innerhalb der Stichprobe würde die Bekanntgabe dieser Angaben überdies die Geschäftsinteressen der anderen in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen berühren, die auch Konkurrenten auf dem Markt sind.

(331) Die eingegangenen Stellungnahmen konnten daher nichts an der Schlussfolgerung ändern, dass die Identität der den Antrag unterstützenden Unionshersteller vertraulich zu behandeln ist.

1.2 Definition und Leistungsfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Union

(332) Mehrere interessierte Parteien machten geltend, dass die Kommission die Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion unkorrekt gehandhabt habe.

(333) Zwei Parteien machten geltend, dass eine Schadensuntersuchung auf Informationen zum Antragsteller und zu den Unterstützern des Antrags basieren müsse und sich nicht auf die gesamte Unionsproduktion beziehen dürfe. Diesen Parteien zufolge waren daher die verwendeten Makroindikatoren nicht repräsentativ.

(334) Es wurde ebenfalls behauptet, dass die Kommission es versäumt habe, ein Unternehmen aus der Stichprobe auszuschließen, das im UZÜ die Produktion in der Union eingestellt habe. Einige Parteien behaupteten, dass die Mikroindikatoren sowie die Untersuchung der Preis- und Zielpreisunterbietungsspannen durch die Einbeziehung dieses Unternehmens verzerrt worden seien. Dagegen vertrat eine interessierte Partei, die keine Einwände gegen die Einbeziehung dieser Partei in die Stichprobe hatte, die Auffassung, dass für die Schadensbeurteilung alle Daten zu diesem Unternehmen, nicht nur die seine Tätigkeit in der Union betreffenden, berücksichtigt werden sollten.

(335) Dieselben interessierten Parteien machten geltend, die Kommission habe es unterlassen, Unternehmen, die bis zu 25 % der Gesamtproduktion aus Drittländern einführten, aus der Definition des Wirtschaftszweigs der Union auszuschließen. Diesen interessierten Parteien zufolge bedeutete dies einen Wechsel der Methodik gegenüber Randnummer (231) der Verordnung, mit der die vorläufigen Maßnahmen im Zuge der Ausgangsuntersuchung eingeführt werden, der zufolge Unternehmen, die ihre Produktion in Drittländer verlagern hätten, nicht dem Wirtschaftszweig der Union zuzurechnen wären. Es wurde weiterhin geltend gemacht, dass entsprechend der allgemeinen Praxis der Kommission bei der Anwendung von Artikel 4 Absatz 1 der Grundverordnung Unternehmen auszuschließen seien, die etwa 25 % ihrer Gesamtproduktion einführten. In diesem Zusammenhang machte eine Partei ferner geltend, die Kommission sei zu Unrecht zu dem Schluss gekommen, keines der CEC-Mitglieder habe seine Produktion verlagert, obwohl während der Untersuchung eine Stellungnahme eingegangen sei, aus der das Gegenteil hervorgehe.

(336) Ferner behaupteten mehrere interessierte Parteien, die Mitteilung zur Unterrichtung („General Disclosure Document“) sei in sich nicht schlüssig, da laut Randnummer (3) 35 % den Antrag unterstützten, laut Randnummer (193) dagegen nur 25 %.

(337) Wie unter den Randnummern (193) bis (200) ausgeführt, wurde der Wirtschaftszweig der Union entsprechend den Bestimmungen von Artikel 4 Absatz 1 der Grundverordnung definiert. Die Beurteilung der gesamten Unionsproduktion erfüllt die Anforderungen der Grundverordnung. Das Vorbringen, die Schadensbeurteilung habe auf einer fehlerhaften Definition des Wirtschaftszweigs der Union beruht, ist daher zurückzuweisen.

(338) Was das nicht aus der Stichprobe ausgeschlossene Unternehmen betrifft, so wird daran erinnert, dass die Gründe dafür unter den Randnummern (23) und (196) genannt werden. Die Kommission kam ferner zu dem Schluss, dass ein Ausschluss keinen Einfluss auf die Stichprobe hätte, was Leistungsfähigkeit und Schädigung, einschließlich Preisunterbietung, betrifft. Dies liegt an dem sehr geringen Gewicht dieses Unternehmens innerhalb der Stichprobe. Ob das Unternehmen förmlich ausgeschlossen wird oder nicht, hat daher keine praktischen Auswirkungen auf das Untersuchungsergebnis.

(339) Wie unter Randnummer (195) dargelegt, wurden für die Ermittlung der Unionsproduktion nur Unternehmen berücksichtigt, die unter die Definition in Artikel 4 (einschließlich dessen Absatz 1) fallen. Den Aufzeichnungen zufolge wurden keine juristischen Personen berücksichtigt, die ihre Produktion verlagert hatten und die aus der Definition des Unionsherstellers nach Artikel 4 Absatz 1 hätten ausgeschlossen werden müssen. In diesem Zusammenhang wird daran erinnert, dass begrenzte Einfuhren als solche nicht als Produktionsverlagerung gelten. Eine geringe Zahl von antragstellenden Herstellern nahm tatsächlich Einfuhren vor, doch beschränkten sich die Einfuhrmengen in jedem Fall auf maximal 25 % der Gesamtproduktion der betroffenen Unternehmen. Das Vorbringen, die Kommission sei von der Praxis im ursprünglichen Fall oder von den Bestimmungen der Grundverordnung abgewichen, trifft daher nicht zu.

(340) Zu der behaupteten Unstimmigkeit zwischen den Angaben zur Unterstützung des Antrags unter den Randnummern (3) und (193) ist anzumerken, dass unter Randnummer (193) lediglich festgestellt wird, dass die Unterstützung über dem gesetzlichen Mindestwert von 25% liegt; es handelt sich daher nicht um die Angabe des tatsächlichen, oberhalb dieser Schwelle liegenden Wertes.

1.3 **Zeitraum für die Schadensbeurteilung**

(341) Mehrere interessierte Parteien machten geltend, dass die Festlegung des Zeitraums für die Schadensbeurteilung nicht kohärent sei. Insbesondere wurde die Auffassung vertreten, dass es zu unstimmigen Ergebnissen führen würde, wenn für bestimmte Indikatoren der Bezugszeitraum und für andere Schadensindikatoren der UUZ und das Jahr 2005 zugrunde gelegt würden. Andere interessierte Parteien machten geltend, dass die Kommission sich auf Daten aus dem Jahr 2005 und den UUZ gestützt habe, ohne diese Daten offenzulegen.

(342) Die Bewertung der Schadensanalyse beruhte auf den Feststellungen im betroffenen Zeitraum, d.h. vom Jahr 2006 bis einschließlich zum UZÜ. Auf den UUZ und das Jahr 2005 wurde nur ergänzend Bezug genommen; dies hatte indessen keinen entscheidenden Einfluss auf die Schlussfolgerungen. Das Vorbringen, der Zeitraum der Schadensbeurteilung habe zu einer inkohärenten Untersuchung geführt, ist daher zurückzuweisen.

1.4 **Repräsentativität der Stichprobe aus Unionsherstellern**

(343) Mehrere Parteien vertraten die Ansicht, die Stichprobe aus Unionsherstellern sei im Hinblick auf Produkttypen, Größe und geografische Verteilung nicht repräsentativ.

(344) In diesem Zusammenhang wurde behauptet, dass die Kommission die geografische Verteilung der Stichprobe nicht ausreichend erläutert habe und diese auf keinen Fall repräsentativ sei, da es mindestens 7 Mitgliedstaaten gebe, in denen zwar Schuhe produziert würden, von denen aber nur vier in die Stichprobe einbezogen seien. Zusätzlich wurde behauptet, dass insbesondere ein Mitgliedstaat überrepräsentiert sei. Eine interessierte Partei verlangte ferner, die Kommission solle Informationen über das Ausmaß der Veredelungsvereinbarungen mit dem Wirtschaftszweig der Union bereitstellen.

(345) Eine Partei machte weiterhin geltend, dass Damenschuhe in der Stichprobe überrepräsentiert seien, und eine andere Partei merkte an, dass die Rentabilität der Stichprobe im Vergleich zu dem aus dem Antrag abgeleiteten Wert nicht repräsentativ sei.

(346) Unter Randnummer (28) werden nähere Angaben zur geografischen Verteilung der Stichprobe und ihrer Repräsentativität gegenüber der Gesamtverbreitung in der Union geliefert. In diesem Kontext wird daran erinnert, dass die Stichprobe die geografische Verteilung der Gesamtpopulation weitgehend widerspiegelte und dass eine exakt identische geografische Verteilung nicht erforderlich ist. Überdies ergab die Untersuchung, dass ungefähr 60 % der Produktion der in die Stichprobe einbezogenen Hersteller über sogenannte Weitervergabe- oder Veredelungsvereinbarungen erfolgte.

(347) Da solche Weitervergabe- oder Veredelungsvereinbarungen auch unter Unternehmen in verschiedenen Mitgliedstaaten vorkommen, wurde zusätzlich dafür gesorgt, dass die Produktion dem Mitgliedstaat des auftraggebenden Unternehmens zugerechnet wurde.

(348) Eine gewisse Schwankungsbreite bei der Gewichtung eines Mitgliedstaates führt daher nicht dazu, dass die Stichprobe unrepräsentativ wird. Ebenso besteht bei Berücksichtigung der Weitervergabevereinbarungen und der Tatsache, dass sich zwei Drittel der Produktion in drei Mitgliedstaaten konzentrieren, keinerlei Notwendigkeit, Vertreter von 7 Herstellerländern aufzunehmen.

(349) Es wird daran erinnert, dass die in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller, wie unter Randnummer (29) ausgeführt, einen repräsentativen Querschnitt von Produktpaletten anbieten, der die Produktpalette der Gesamtpopulation widerspiegelt. Gleiches gilt für die Verteilung von Herren-, Damen- und Kinderschuhen: Obwohl in allen Kategorien Schwankungen auftreten, werden alle drei sowohl von den in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen als auch von der Gesamtpopulation in nennenswerten Mengen verkauft. Bei der Rentabilität bestehen Unterschiede zwischen der Stichprobe und dem Antrag, wodurch die Stichprobe jedoch nicht unrepräsentativ wird. In jedem Fall ist anzumerken, dass die Rentabilität der Stichprobe in derselben Größenordnung liegt wie die anhand aller Angaben im Antrag ermittelte Rentabilität.

1.5 **Höhe der Zölle in der Ausgangsuntersuchung**

(350) Einige Parteien argumentierten, China sei schon seit der Ausgangsuntersuchung gegenüber Vietnam diskriminiert worden, denn auf Einfuhren aus China sei ein höherer Zoll festgelegt worden, obwohl die festgestellte Dumpingspanne für China niedriger gewesen sei als für Vietnam. Es wurde ebenfalls geltend gemacht, China sei durch die Methode zur Anpassung der Schadenspanne in der Ausgangsuntersuchung diskriminiert worden.

(351) Zunächst erfordern die Rechtsvorschriften derUnion, dass Zölle nach der Regel des niedrigeren Zolls festgelegt werden; dies bedeutet, dass statt der Dumpingspanne die Schadenspanne ausschlaggebend sein kann. Zweitens wurde es, um den geringstmöglichen Schutzzoll gegen schädigendes Dumping aus China und Vietnam verhängen zu können, in der Ausgangsuntersuchung für notwendig befunden, die nicht schädigenden Mengen und Werte zu berücksichtigen, woraus sich die verhängten Zölle ergaben. In diesem Zusammenhang wird daran erinnert, dass eine Auslaufüberprüfung dazu dient, zu bewerten, ob die verfügbaren Fakten eine Beibehaltung der Maßnahmen in ihrer derzeitigen Form für einen weiteren Zeitraum rechtfertigen. Änderungen der Höhe der Zölle sind nicht Gegenstand dieser Untersuchung, diesbezügliche Argumente können daher nicht berücksichtigt werden.

2. EINGEGANGENE STELLUNGNAHMEN ZUR SCHADENSANALYSE

2.1 **Kumulierung der chinesischen und vietnamesischen Einfuhren**

(352) Eine interessierte Partei wandte ein, die Bedingungen für eine Kumulierung seien nicht erfüllt, da sich der Trend für Vietnam doch stark von demjenigen für China unterscheide. Außerdem könne bei den vietnamesischen Einfuhren nicht länger davon ausgegangen werden, dass sie eine Schädigung verursachten, da die im UZÜ verzeichneten Mengen geringer seien als die in der Ausgangsuntersuchung ermittelten nicht schädigenden Mengen.

(353) Bekanntlich ergab die ausführliche Analyse unter den Randnummern (216) ff. dass die Kumulierungsbedingungen erfüllt waren. In Anbetracht dessen ist der Einwand bezüglich der nicht schädigenden Mengen irrelevant.

2.2 **Auswirkungen der Produktionsauslagerung**

(354) Eine interessierte Partei brachte vor, der Unterlage zur Unterrichtung sei zu entnehmen, dass der Wirtschaftszweig der Union weiterhin Teile seiner Produktion auslagere. Dies zeige, dass die Auslagerung mit den geltenden Zöllen nicht gestoppt werden konnte.

(355) Hierzu sei daran erinnert, dass der Zweck der Zölle nicht darin besteht, eine Auslagerung zu stoppen oder zu fördern, sondern darin, durch gedumpte Einfuhren verursachte Handelsverzerrungen zu korrigieren. Außerdem wird darauf verwiesen, dass mehrere Unternehmen, für die die Maßnahmen nicht gelten, Teile ihrer Produktion in andere Mitgliedstaaten oder andere Drittländer ausgelagert haben. Aus den vorstehenden Gründen kann dieses Vorbringen nicht berücksichtigt werden.

2.3 **Auswirkungen der Makroindikatoren**

(356) Eine interessierte Partei gab zu bedenken, dass die Antworten nationaler Verbände als Quelle für Informationen zu Schadensindikatoren nicht ausreichend seien, da manchen Antworten lediglich Angaben zu einigen der Schadensindikatoren zu entnehmen seien. Auch die Tatsache, dass nur neun Antworten vorliegen, wurde beanstandet.

(357) Mehrere Parteien stellten die Makroindikatoren in Frage, da diese auf der Grundlage der gesamten Unionsproduktion und nicht aufgrund von Angaben der Antragsteller und der den Antrag unterstützenden Unternehmen erstellt worden seien. Die Gründe für die Erstellung der Makroindikatoren wurden bereits unter Randnummer (337) erläutert und bedürfen daher keiner weiteren Erklärung. Eine interessierte Partei machte geltend, die Makroindikatoren seien keinesfalls zuverlässig. Als Beispiel für ihre Unzuverlässigkeit wurde die Tatsache angeführt, dass seit der Ausgangsuntersuchung ein Beschäftigungszuwachs von 359 % verzeichnet worden sei. Das Vorbringen wurde durch die Beobachtung untermauert, dass die Makroindikatoren in mehreren Fällen von den in der Stichprobe beobachteten Indikatoren abwichen.

(358) Mehrere Parteien brachten vor, die in der Unterlage zur Unterrichtung enthaltenen Verbrauchstrends seien inkohärent, da in einem Abschnitt ein Rückgang von 7 % angegeben sei, in einem anderen hingegen ein Minus von 14 %. Dementsprechend hielten diese Parteien auch die Angaben zur Produktionskapazität und zur Beschäftigung für inkohärent, denn hier zeichneten sich ebenfalls unterschiedliche Trends ab, auch wenn in der Unterlage zur Unterrichtung der Schluss gezogen wurde, dass die beiden verknüpft seien.

(359) Was die Quellen anbelangt, so hatte die Kommission - wie unter den Randnummern (225) bis (226) erläutert - von nationalen Verbänden Angaben angefordert und erhalten, die ihnen vernünftigerweise zur Verfügung standen. Dass damit nicht alle Schadensindikatoren abgedeckt sind, ist in keiner Weise ungewöhnlich, sondern der Tatsache zuzuschreiben, dass diese Verbände zu Daten über einige spezifische Indikatoren einfach keinen Zugang haben. Aus diesem Grund beschafft sich die Untersuchungsbehörde solche Daten anhand einer repräsentativen Unternehmensstichprobe. Auf die neun nationalen Verbände, die Antworten vorlegten, entfällt ein Großteil der Produktion (über 80 % der Gesamtproduktion der Union); ihre Antworten wurden durch verfügbare statistische Informationen sowie andere Angaben interessierter Parteien ergänzt.

(360) Bezüglich des Beschäftigungsniveaus sei daran erinnert, dass die Angabe von 57 000 Beschäftigten vom Antragsteller stammt. Bei der aktuellen Zahl von 262 000 Beschäftigten handelt es sich um einen Makroindikator, der sich auf den oben definierten Wirtschaftszweig der Union bezieht. Zum Unterschied zwischen den Indikatoren für die Stichprobe und den Indikatoren für den gesamten Wirtschaftszweig der Union sei daran erinnert, dass sich diese Indikatoren nicht exakt entsprechen müssen, um repräsentativ zu sein. Außerdem spricht auch die Tatsache, dass sich für diese Indikatoren dieselben Trends ergaben, für ihre Repräsentativität. Was die angebliche Inkohärenz beim Verbrauch anbelangt, so bezieht sich der Rückgang um 7 % auf den Zeitraum von 2006 bis zum Ende des UZÜ, während sich der Rückgang um 14 % auf den Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ bezieht.

(361) Aus vorstehenden Gründen müssen die Vorbringen in Bezug auf Zusammensetzung und Analyse der Makroindikatoren zurückgewiesen werden.

2.4 **Auswirkungen von Mikroindikatoren**

(362) Eine interessierte Partei wandte ein, der vom Wirtschaftszweig der Union erzielte Gewinn von 3 % sollte - vor allem vor dem Hintergrund des Markteinbruchs - als gutes Ergebnis gewertet werden. Auch werde die Behauptung, der Wirtschaftszweig der Union sei durch die chinesischen und vietnamesischen Einfuhren unter Preisdruck geraten, durch die Feststellung, dass der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum seine Preise um 30 % erhöhen konnte, nicht bestätigt.

(363) Die in der Ausgangsuntersuchung ermittelte Gewinnspanne, die ohne schädigendes Dumping zu erwarten wäre, liegt bei 6 %, also weit über den vom Wirtschaftszweig der Union erzielten 3 %, die im Übrigen nicht ausreichen, um mittelfristig die Existenzfähigkeit der Unternehmen zu sichern und die laufenden Umstrukturierungsmaßnahmen zu finanzieren. Die Gewinnspannen müssen auch im Vergleich zu den äußerst robusten Gewinnspannen der Einführer gesehen werden. Was die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union anbelangt, so konnte ihr Anstieg die direkte Konkurrenz zwischen den Waren nicht verhindern, was wiederum die Unterbietungs- und die Zielpreisunterbietungsspanne beeinflusste. Die niedrige Gewinnspanne ist ein Beweis für den Preisdruck, denn der Wirtschaftszweig der Union konnte keine höhere Handelsspanne anwenden.

(364) Aus vorstehenden Gründen müssen die Vorbringen in Bezug auf die Analyse der Mikroindikatoren zurückgewiesen werden.

2.5 **Preisunterbietungsanalyse**

(365) Mehrere interessierte Parteien äußerten Bedenken hinsichtlich der von der Kommission durchgeführten Preisunterbietungsanalyse. Es wurde behauptet, die Kommission habe die Übereinstimmung zwischen den Warenkontrollnummern (PCN) künstlich erhöht, indem sie bestimmte Schuhe anstatt der Warengruppe E der Warengruppe A zugeordnet hätte.

(366) Mehrere interessiere Parteien beanstandeten, die Kommission habe es versäumt, sie über die Gründe für die Herabsetzung der in der Ausgangsuntersuchung festgesetzten Berichtigung für F&E zu unterrichten. Auch über den Umfang der Berichtigungen für Verkäufe an unverbundene Handelsunternehmen seien sie nicht unterrichtet worden.

(367) Die Behauptung, durch eine Neuzuordnung zu den PCN sei künstlich eine Übereinstimmung herbeigeführt worden, trifft nicht zu. Wie unter den Randnummern (57) ff. erläutert, wurde keinerlei Neuzuordnung vorgenommen, vielmehr musste die Kategorie in den Fällen geändert werden, in denen die Parteien die Schuhe der falschen Kategorie zugeordnet hatten.

(368) Zu dem Vorbringen, die Änderung der Berichtigung für F&E sei nicht begründet worden, ist anzumerken, dass die Berichtigung anhand derselben Methode wie in der Ausgangsuntersuchung ermittelt wurde, d.h. auf der Grundlage überprüfter Angaben der kooperierenden Parteien für den UZÜ. Der cif-Preis der Ausführer wurde auf der Grundlage von Daten ermittelt, die von den Unternehmen selbst vorgelegt wurden, und erforderlichenfalls korrigiert.

(369) Aus den vorstehenden Gründen mussten die Vorbringen, die Preisunterbietungsanalyse weise Mängel auf, zurückgewiesen werden.

2.6 **Schlussfolgerung zum Anhalten der Schädigung**

(370) Mehrere interessierte Parteien machten geltend, die Gesamtindikatoren für die Schädigung seien alle positiv, die Kommission habe ihre Schlussfolgerung zum Anhalten der Schädigung ausschließlich auf die Rentabilität gestützt. Außerdem hätte angesichts der Tatsache, dass im UZÜ die höchste Rentabilität seit 2001 verzeichnet wurde, auch dieser Indikator als Hinweis darauf interpretiert werden müssen, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht mehr geschädigt werde. Des Weiteren führten einige Parteien einzelne Beispiele von florierenden Unternehmen an, um ihre Behauptung, der Wirtschaftszweig der Union werde nicht geschädigt, zu untermauern.

(371) Ein weiteres Unternehmen vertrat die Auffassung, die Kommission habe es bei der Beurteilung der Produktion und der Verkäufe sowie bei der allgemeinen Beurteilung der Schädigung versäumt, die Auswirkungen der Umstellung des Geschäftsmodells zu berücksichtigen. Auch den Auswirkungen der Produktionsauslagerung sei nicht Rechnung getragen worden und der Durchschnittsgewinn in der Stichprobe wäre außerdem viel höher gewesen, wenn die ausgelagerten Tätigkeiten berücksichtigt worden wären.

(372) In diesem Zusammenhang wird darauf verwiesen, dass es sich bei der Analyse von Schadensindikatoren naturgemäß um eine allgemeine Analyse handelt und dass sich nicht alle Indikatoren verschlechtern müssen, damit eine Schädigung festgestellt werden kann. Darüber hinaus sollte auch bedacht werden, dass während des Analysezeitraums Maßnahmen in Kraft waren und daher logischerweise mit einer gewissen Abschwächung der Schädigung zu rechnen war. Dessen ungeachtet verschlechterten sich in dem betreffenden Zeitraum - wie bereits unter den Randnummern (257) ff. erläutert - Verbrauch, Produktion, Verkäufe und Kapazitätsauslastung, die Preis- und Zielpreisunterbietung auf hohem Niveau dauerten an und die Rentabilität blieb auf einem sehr niedrigen Niveau, das deutlich unter dem normalen Gewinn lag, der ohne schädigendes Dumping zu erwarten gewesen wäre. Insgesamt zeigte das Bild, dass die Schädigung durch die Maßnahmen teilweise abgeschwächt, keinesfalls aber beseitigt wurde.

(273) In einem Wirtschaftszweig mit über 18 000 Unternehmen ist davon auszugehen, dass die Geschäftsergebnisse einzelner Unternehmen von denen der Mehrheit abweichen, dies bedeutet jedoch nicht, dass der keine Schädigung des Wirtschaftszweigs insgesamt vorliegt. Bekanntlich ergab sowohl die Analyse von Makroindikatoren für den Wirtschaftszweig insgesamt als auch von Mikroindikatoren für eine repräsentative Herstellerstichprobe (beide nach Artikel 4 Absatz 1 der Grundverordnung), dass die Schädigung angehalten hatte.

(374) Was die Auswirkungen der Umstellung des Geschäftsmodells anbelangt, so bezieht sich der berechnete Durchschnittsgewinn auf die Unionshersteller in der Stichprobe. Alle Änderungen (darunter Geschäftsmodell und Handelsstufe) wurden bei der Analyse berücksichtigt. Aus rechtlichen Gründen dürfen die Einfuhrtätigkeiten eines Wirtschaftsbeteiligten nicht auf seine Situation als Hersteller angerechnet werden.

(375) Aus vorstehenden Gründen bleiben die Schlussfolgerungen zur Schädigung unter den Randnummern (257) bis (260) unverändert.

3. STELLUNGNAHMEN ZUM URSÄCHLICHEN ZUSAMMENHANG ZWISCHEN DER ANHALTENDEN SCHÄDIGUNG DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION UND DEN GEDUMPTEN EINFUHREN

(376) Mehrere interessierte Parteien vertraten die Ansicht, die Kommission habe es versäumt, den vollen Umfang der Auswirkungen anderer Ursachen auf die finanzielle Existenzfähigkeit der Unionshersteller zu berücksichtigen. Allgemein wurde behauptet, die Kommission habe die Auswirkungen anderer Ursachen zu isoliert betrachtet. Die isolierte Beurteilung der einzelnen Auswirkungen habe dazu geführt, dass alle Auswirkungen, abgesehen von der zur gegebenen Zeit untersuchten, den gedumpten Einfuhren zugeschrieben worden seien.

(377) Mehrere interessierte Parteien machten geltend, die Kommission habe die Auswirkungen der Einfuhren aus anderen Drittländern unterschätzt. Der gewogene Durchschnittspreis der Einfuhren aus Drittländern liege nur 0,39 EUR über den entsprechenden Preisen der Einfuhren aus der VR China und Vietnam und habe daher erhebliche Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Union. Außerdem wären insbesondere die Preise der Einfuhren aus Indien und Indonesien niedriger als die Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern, wenn die Anlandepreise anstatt der cif-Preise verglichen worden wären.

(378) Mehrere Parteien beanstandeten, die Kommission habe es versäumt, die Schlussfolgerung zu begründen, dass die betroffene Ware mit der in der Union hergestellten gleichartigen Ware konkurriere. Außerdem stehe diese Schlussfolgerung im Widerspruch zu der in mehreren Abschnitten der Unterlagen zur Unterrichtung enthaltenen Aussage, der Wirtschaftszweig der Union bediene schwerpunktmäßig das mittlere bis obere Marktsegment. Diese Aussage sei nur schwer mit der Schlussfolgerung in Einklang zu bringen, dass die Ware des Wirtschaftszweigs der Union mit den chinesischen und vietnamesischen Waren des Niedrigpreissegments konkurriere. Eine interessierte Partei brachte vor, die Kommission habe es versäumt zu definieren, welche Waren als Waren des oberen, des mittleren und des unteren Marktsegments einzustufen sind und behauptete, es sei kein Beweis dafür erbracht worden, dass der Wirtschaftszweig der Union seine Produktion derzeit tatsächlich auf höhere Marktsegmente umstelle.

(379) Eine interessierte Partei wandte ein, die Kommission habe es versäumt, die Auswirkungen der Änderungen beim Verbrauch und der Krise auf den Wirtschafts-zweig der Union zu berücksichtigen. Sie habe insbesondere den falschen Schluss gezogen, die Einfuhrpreise würden infolge der Krise sinken, während in den sechs Monaten nach dem UZÜ die Entwicklung tatsächlich dahin gegangen sei, dass die Mengen zurückgingen und die Preise anstiegen.

(380) Eine interessierte Partei machte geltend, die Kommission habe keine hinreichenden Beweise dafür vorgelegt, dass die Schwierigkeiten, mit denen sich der Wirtschaftszweig konfrontiert sieht, nicht auf Strukturmängel zurückzuführen seien. Der Einwand, dass auch für diejenigen Unternehmen eine Schädigung vorgelegen habe, die ihr Geschäftsmodell umgestellt hatten, müsse zurückgewiesen werden, da ihrer Meinung nach eine Umstellung des Geschäftsmodells an sich nicht zwangsläufig bedeute, dass keine strukturellen Probleme vorlägen.

(381) Eine Partei behauptete, die Kommission habe es bei der allgemeinen Analyse anderer Ursachen außerdem versäumt, die Auswirkungen der Umstellung des Geschäftsmodells auf den Gewinn der Unionshersteller und die Auswirkungen der Produktionsauslagerung sowie des Mangels an ausgebildeten Arbeitskräften auf den Wirtschaftszweig der Union zu berücksichtigen.

(382) Hierzu sei daran erinnert, dass im Rahmen der Überprüfung eine äußert sorgfältige und umfassende Analyse anderer Faktoren vorgenommen wurde. Außerdem wird an die Schlussfolgerung unter Randnummer (285) erinnert, der zufolge diese Faktoren sowohl zusammengenommen als auch getrennt analysiert wurden, daher kann die Behauptung, die Kommission habe die einzelnen Faktoren zu isoliert betrachtet, nicht aufrechterhalten werden.

(383) Zu den Auswirkungen der Einfuhren aus Drittländern hatte die Untersuchung ergeben, dass sich die Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern erheblich von den Preisen der Einfuhren aus anderen Drittländern unterscheiden; in der Mehrzahl dieser Drittländer liegen die Durchschnittspreise deutlich über denjenigen der VR China und der Vietnams. Wie unter Randnummer (277) erläutert, gelten diese Unterschiede auch für Indien und im Vergleich zur VR China auch für Indonesien. Selbst wenn die unterschiedlichen Einfuhrpreise nicht berücksichtigt würden, so machen die Marktanteile von Indien und Indonesien doch lediglich 8 % bzw. 5 % aus, während auf die VR China und Vietnam ein Marktanteil von 29 % entfällt. Die Auswirkungen der Einfuhrmengen widerlegen somit nicht den ursächlichen Zusammenhang.

(384) Randnummer (265) enthält eine umfassende Analyse der Konkurrenz zwischen den aus den betroffenen Ländern eingeführten Schuhe und den in der Union hergestellten Schuhen. Es bleibt lediglich hinzuzufügen, dass gemäß den Feststellungen zu den Stichprobenunternehmen, die ihr Geschäftsmodell umgestellt hatten, eindeutig belegt ist, dass dieser Teil des Wirtschaftszweigs seine Produktion auf höhere Marktsegmente umstellte. Außerdem wurden auch im mittleren/oberen Marktsegment gedumpte Einfuhren festgestellt. Nachweise zu den in der Union hergestellten Warentypen und zu den Warentypen der Einfuhren sind auch der nicht vertraulichen Akte zu entnehmen. Wie bereits in der Ausgangsuntersuchung festgestellt wurde, sind im „mittleren/oberen" Marktsegment vor allem Markenschuhe zu höheren Einzelhandelspreisen vertreten. Das untere Marktsegment umfasst Nicht-Markenschuhe zu niedrigeren Preisen. Aus vorstehenden Gründen kann dem Vorbringen, die Analyse der Konkurrenz zwischen den Waren entbehre einer fundierten Grundlage, nicht aufrechterhalten werden.

(385) Die Randnummern (278) ff. enthalten eine eingehende Analyse der Auswirkungen der geänderten Verbrauchstrends. Was die Wirtschaftskrise anbelangt, so wurde bei der Überprüfung sorgfältig darauf geachtet, dass die Auswirkungen des Abschwungs nicht den gedumpten Einfuhren zugeschrieben wurden. In diesem Zusammenhang ist vor allem zu betonen, dass der UZÜ, auf den die Schadensanalyse gestützt war, einen Zeitraum vor dem Beginn der Krise betraf. Folglich sind die Auswirkungen des Abschwungs nicht in die Analyse des UZÜ eingeflossen. Da einige interessierte Parteien geltend machten, die Wirtschaftskrise und nicht die gedumpten Einfuhren seien die eigentliche Ursache für die Probleme des Wirtschaftszweigs der Union, wurde noch eine zusätzliche Analyse durchgeführt, bei der insbesondere die Entwicklungen nach dem UZÜ geprüft wurden. Durch einen Anstieg der Einfuhrpreise in den sechs Monaten nach dem UZÜ dürfte die unter Randnummer (302) erläuterte Schlussfolgerung, dass der Abschwung die Auswirkungen des Dumpings verstärken könnte, nicht widerlegt werden. Der erwartete Preisdruck würde auf alle Ebenen durchschlagen, nicht zuletzt auf den Einzelhandel. Aus den vorstehenden Gründen wird dem Vorbringen, die Auswirkungen des Rückgangs beim Verbrauch und des Wirtschaftsabschwungs seien nicht berücksichtigt worden, nicht stattgegeben.

(386) Die Unterlage enthält eine umfassende Analyse der Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Hinblick auf die Umstellung des Geschäftsmodells und auf die Geschäftsergebnisse. Es bleibt hinzuzufügen, dass sich die Auswirkungen der Umstellung des Geschäftsmodells eindeutig in der schrittweisen Verbesserung der Schadensindikatoren für diese Gruppe von Unternehmen widerspiegelte. Das verbesserte Kosten-Preis-Verhältnis belegt, dass sich dieses neue Geschäftsmodell als effizient und tragfähig erwies. Das Vorbringen, die Umstellung des Geschäftsmodells sei kein Beweis für die Effizienz des Wirtschaftszweigs der Union, muss daher zurückgewiesen werden.

(387) Schließlich sei daran erinnert, dass entgegen den Behauptungen die Auswirkungen der Umstellung des Geschäftsmodells auf die Rentabilität, die Verkäufe und die Produktion analysiert und auch bei der Beurteilung der Behauptung berücksichtigt wurden, die Probleme des Wirtschaftszweigs der Union seien struktureller Art. Wie bereits unter Randnummer (23) erläutert, wurde bei der Analyse auch dem Geschäftsmodell der Produktionsauslagerung Rechnung getragen. Im Abschnitt „Unionsinteresse" wurde darüber hinaus die Lage der Einführer und Einzelhändler beurteilt und auch alle Daten des von der Definition des Wirtschaftszweigs der Union ausgenommenen kooperierenden Herstellers wurden sorgfältig analysiert. Die nicht begründete Behauptung, der Mangel an ausgebildeten Arbeitskräften sei die Ursache für die Probleme des Wirtschaftszweigs der Union, wurde unter Randnummer (244) behandelt und bedarf keiner weiteren Erklärung. Aus den vorstehenden Gründen muss das Vorbringen, die Kommission habe es versäumt, andere Faktoren zu berücksichtigen, zurückgewiesen werden.

K. **UNIONSINTERESSE**

1. EINLEITUNG

(388) Nach Artikel 21 der Grundverordnung wurde geprüft, ob eine Aufrechterhaltung der geltenden Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Union insgesamt zuwiderliefe. Bei der Untersuchung des Unionsinteresses wurden die

Interessen der verschiedenen Beteiligten berücksichtigt, d.h. des Wirtschaftszweigs der Union, der anderen Unionshersteller, der Einführer, Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften und der Verbraucher.

(389) Um die Auswirkungen der Aufrechterhaltung oder des Außerkrafttretens der Maßnahmen beurteilen zu können, holte die Kommission von allen relevanten interessierten Parteien Informationen ein. Wenngleich rechtlich nicht absolut notwendig, schien es angesichts der Komplexität des Falls geboten, soweit möglich zusätzliche Informationen unter vielfältigeren Gesichtspunkten einzuholen, als dies bei Untersuchungen der Union üblich ist. Auf diese Weise konnte die untersuchende Behörde überprüfen, ob die Feststellungen stichhaltig waren. So wurden nicht nur die in die Stichprobe dieser Auslaufüberprüfung einbezogenen Unternehmen des Wirtschaftszweigs der Union ersucht, spezifische Daten zu liefern, sondern auch andere Unionshersteller. Insgesamt konnten die Stellungsnahmen von 14 Unionsherstellern sowie die Informationen von 9 Verbänden der Schuhindustrie berücksichtigt werden. Fragebogen wurden an 139 Unternehmen verschickt, die bekanntermaßen Einführer der betroffenen Ware waren oder im Antrag als Einführer genannt wurden. Weitere Unternehmen erhielten einen Fragebogen auf Anfrage. 21 Einführer füllten den Fragebogen aus und erklärten sich mit der Einbeziehung in die Stichprobe einverstanden. Sonderfragebogen für diese Analyse wurden auch an Einführerverbände sowie an Großhändler, Vertriebsgesellschaften und Einzelhändler sowie ihre Verbände verschickt. Acht dieser Fragebogen wurden beantwortet. Auch Verbraucherverbänden wurde ein Sonderfragebogen zugeschickt. Drei ausgefüllte Fragebogen wurden zurückgeschickt.

(390) Da es sich bei der derzeitigen Untersuchung um eine Überprüfung handelt, wird also eine Situation analysiert, in der Antidumpingmaßnahmen bereits eingeführt sind; daher kann beurteilt werden, ob die geltenden Antidumpingmaßnahmen die betroffenen Parteien unzulässig beeinträchtigten. Auf dieser Grundlage wurde geprüft, ob trotz der Schlussfolgerungen zum Anhalten des Dumpings und der Schädigung zwingende Gründe für den Schluss sprachen, dass in diesem besonderen Fall die Aufrechterhaltung von Maßnahmen dem Unionsinteresse zuwiderliefe.

2. INTERESSE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

(391) Wie in den Abschnitten G.2, G.3 und G.4 beschrieben, konnte der Untersuchung zufolge ein erheblicher Anteil der Unionshersteller von der Einführung der Maßnahmen profitieren. Der in der Ausgangsuntersuchung festgestellte Wirtschaftseinbruch, der zur Einführung der endgültigen Antidumpingmaßnahmen führte, wurde zum Stillstand gebracht, da nicht länger kontinuierlich Marktanteile, Rentabilität und Arbeitsplätze verloren gingen. In der Tat gilt die Stabilisierung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union als erhebliche Verbesserung, da sie belegt, dass ein Großteil der Unionshersteller in verhältnismäßig kurzer Zeit den ausgeprägten, vor Einführung der Maßnahmen beobachteten Abwärtstrend umkehren konnte. Die Untersuchung ergab, dass in der Union noch eine beachtliche Zahl an Schuhen mit Oberteil aus Leder hergestellt/gefertigt wird im UZÜ etwa 360 Millionen Paar Schuhe von etwa 260 000 Beschäftigten. Bekanntlich handelt es sich bei der überwiegende Mehrzahl der Hersteller um kleine bis mittlere Unternehmen, die für den Wohlstand in einigen Regionen von zentraler Bedeutung sind. Wie unter den Randnummern (201) ff. beschrieben, entwickelte ein erheblicher Anteil dieser Hersteller Geschäftsmodelle zur Verbesserung ihre Wettbewerbsfähigkeit (beispielsweise schrittweise Umstellung auf ein höheres Marktsegment, Konzentration auf höherwertige Waren, Schaffung von Marken, Straffung ihrer Absatzkanäle, Aufstellung von Kooperationsnetzen in ihrer direkten Umgebung oder an anderen Orten). Der immer noch beachtliche, wenngleich rückläufige Teil des Wirtschaftszweigs der Union, dessen Lage sich trotz der Antidumpingmaßnahmen in allen Bereichen weiter verschlechterte, profitierte insoweit von den Maßnahmen, als sie eine noch rapidere Verschlechterung ihrer Lage und einen möglichen Konkurs verhinderten und ihm so wertvolle Zeit verschafften, um sich an die veränderten Marktbedingungen anzupassen.

(392) Andererseits ergab die Untersuchung, dass sich der Wirtschaftszweig der Union zwei Jahre nach Einführung der Maßnahmen immer noch in einer insgesamt prekären Lage findet und für gedumpte, seine Preise unterbietende Einfuhren anfällig ist (siehe Randnummern (259) ff.).

(393) Kurz gesagt profitierte der Wirtschaftszweig von den Maßnahmen und erwies sich fähig, seine Lage zu verbessern und seine Existenzfähigkeit zu sichern, sobald die Auswirkungen des schädigenden Dumpings durch die Maßnahmen abgemildert wurden.

(394) In diesem Zusammenhang machten mehrere interessierte Parteien geltend und wiederholten ihr Vorbringen nach der Unterrichtung über die endgültigen Feststellungen, dass die Maßnahmen nicht den erwünschten Zweck, nämlich die Rückgewinnung von Marktanteilen oder Produktion für die Unionshersteller, erfüllten, sondern in erster Linie die Hersteller in anderen Drittländern Nutzen daraus zögen. Aus Tabelle 10 ist ersichtlich, dass der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union unverändert blieb, während der Marktanteil der Einfuhren aus Drittländern erheblich anstieg. Die reinen Zahlen belegen daher bereits, dass der Wirtschaftszweig der Union seine Marktposition seit der Einführung der Maßnahmen stabilisiert hat. Im Vergleich zu den während der Ausgangsuntersuchung stetig fallenden Verkaufszahlen und Marktanteilen muss eine Stabilisierung bei einem Marktanteil von etwa 40 % als beachtlicher Erfolg für den Wirtschaftszweig der Union angesehen werden. Außerdem sei darauf hingewiesen, dass Antidumpingmaßnahmen nicht zu dem Zweck eingeführt werden, Arbeitsplätze

in der Union zu schaffen oder letztlich die Produktion zurück in die Union zu verlagern (oder Einfuhren zu verhindern), sondern um wieder gleiche Ausgangsbedingungen für die Unionswaren und die gedumpten Einfuhren herzustellen. Antidumpingmaßnahmen werden nur eingeführt, um den fairen Wettbewerb auf dem Unionsmarkt wiederherzustellen und den Unionsherstellern die Gelegenheit zur Erholung zu bieten, indem sie ihre Verkäufe steigern und/oder ihre Preise auf ein tragfähiges Niveau anheben. Außerdem waren die Einfuhrpreise der Einfuhren aus Drittländern im Durchschnitt erheblich höher (vgl. Tabelle (8)) oder wurden in vergleichsweise geringen Stückzahlen hergestellt, so dass sie geringere Auswirkungen auf die Unionshersteller hatten. Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass die Unionshersteller dadurch von der Einführung der Maßnahmen profitierten, da ihr Marktanteil nicht weiter gefallen ist, ihr Verkaufsvolumen sich stabilisierte und sie ihre Rentabilität verbessern und ihre Verkaufspreise erhöhen konnten. Dieses Vorbringen wird daher zurückgewiesen.

(395) Bei einer Aufrechterhaltung der Maßnahmen kann damit gerechnet werden, dass der Wirtschaftszweig der Union auch künftig davon profitiert und seine relative Marktstellung hält und sogar weiter verbessert, sobald die negativen Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs überwunden sind. Während des Wirtschaftsabschwungs dürften die Maßnahmen die Auswirkung der erheblichen Mengen an gedumpten Einfuhren zu niedrigen Preisen abfedern helfen, indem sie einen weiteren kräftigen Anstieg der Einfuhren verhindern, wie man ihn vor der Einführung der Maßnahmen, insbesondere 2005 nach dem Auslaufen der Quoten sah. Angesichts des gestiegenen Wettbewerbs zwischen den Warensegmenten, d.h. der aufgrund von Modetrends austauschbaren Nutzung von Warentypen, würden Maßnahmen auch dazu beitragen, die in der Union hergestellten Waren davor zu schützen, dass gedumpte Einfuhren in ihr Warensegment einbrechen. Die Untersuchung ergab nämlich, dass auch bestimmte Hersteller in den betroffenen Ländern ein höheres Marktsegment bedienten und zunehmend Schuhe für das mittlere und sogar das obere Marktsegment produzierten. Damit könnte der Wirtschaftszweig der Union seine relative Stellung halten und eine erhebliche Beschäftigungsquote sichern.

(396) Es ist auch zu erwarten, dass die Kunden in dem Maße, wie sich die Wirtschaftsbedingungen bessern und der Verbrauch steigt, bereit sind, mehr für Schuhe, insbesondere höherwertige Schuhe, auszugeben, was eher den Unionsherstellern zugute käme. In diesem Fall könnten durch die Aufrechterhaltung der Maßnahmen immer mehr Unionshersteller ihre Geschäftsmodelle, Herstellungsverfahren und Absatzkanäle (weiter)entwickeln und so – wie bereits im UZÜ – ihre Finanzlage allmählich verbessern.

(397) Sollten die Maßnahmen außer Kraft treten, dürfte sich der heute bereits heftige Wettbewerb im mittleren und unteren Segment wesentlich verschärfen. Auch ist zu erwarten, dass sich dieser verschärfte Preiswettbewerb im unteren und mittleren Segment unmittelbar auf die Preise aller anderen Schuhstile auswirken wird. Dies dürfte dann auch die große Gruppe der Unionshersteller gefährden, die ihre Geschäftsmodelle unstellen und ihre Lage verbessern konnten. Da die Finanzlage und die Rentabilität dieser Hersteller noch nicht gefestigt genug ist, um dem Preisdruck großer Mengen gedumpter Einfuhren standzuhalten, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Union längerfristig erheblich unterbieten, würde dies mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu führen, dass viele weitere Hersteller in Konkurs und zahlreiche Arbeitsplätze bei EU-Herstellern und bei Lieferanten von Waren und Dienstleistungen für den Wirtschaftszweig der Union verloren gingen.

3. ZUSÄTZLICHE ANALYSE DES INTERESSES DER UNIONSHERSTELLER

(398) Um das Bild des Interesses der Unionshersteller abzurunden und die übliche Analyse der Auswirkung auf den Wirtschaftszweig der Union als ganzem zu ergänzen, wurden zusätzliche Informationen bei den einzelstaatlichen Verbänden der Schuhindustrie und den in die Stichprobe der Ausgangsuntersuchung einbezogenen Unternehmen eingeholt. Außerdem legte ein mitarbeitender Hersteller, der nicht zum Wirtschaftszweig der Union gerechnet wurde, dessen Produktion in der EU aber noch erheblich ist, seine Stellungnahme vor.

(399) Aus den zusätzlichen Informationen der einzelstaatlichen Verbände ergab sich ein gemischtes Bild, das im Wesentlichen davon beeinflusst war, ob im jeweiligen Mitgliedstaat noch größere Mengen an Schuhen hergestellt werden oder ob das Land bedeutende Mengen einführt. Während fünf Verbände in Ländern mit einer bedeutenden Produktion die Aufrechterhaltung der Maßnahmen unterstützten und die Vorteile für ihre einheimischen Schuhhersteller betonten, erklärten vier andere Verbände aus Ländern, in denen die Schuhherstellung weitgehend oder vollständig in Drittländer ausgelagert wurde oder in denen es zwar noch eine umfangreiche Eigenproduktion, aber auch erhebliche Einfuhren gibt, dass die Aufrechterhaltung der Maßnahmen insgesamt betrachtet dem Unionsinteresse zuwiderliefe. In den letztgenannten Verbänden sind mehr Unternehmen vertreten, die in großem Umfang einführen oder im Vertrieb/Einzelhandel tätig sind. Ihre Stellungnahmen wurden daher auch unter den Randnummern zu den Interessen der unabhängigen Einführer und der Einzelhändler berücksichtigt. Das Produktionsvolumen dieser vier Verbände insgesamt lag jedoch erheblich unter demjenigen der fünf Verbände, die angaben, die Hersteller würden von den Maßnahmen profitieren.

(400) Um das Bild zu vervollständigen und die Vorbringen, der Wirtschaftzweig existiere in der Union nicht mehr und hätte daher aus der Einführung der Maßnahmen keinen Nutzen gezogen, nahm die Kommission auch mit den Unionsherstellern, die in die Stichprobe der Ausgangsuntersuchung einbezogen waren, Kontakt auf. Die Einholung ergänzender Informationen bei Unionsherstellern der früheren Stichprobe war auch unter dem Gesichtspunkt des Unionsinteresses gerechtfertigt, da die Schuhbranche in der Union zu einem Wirtschaftszweig gehört, der so fragmentiert und heterogen ist, dass die Stichprobe für die Schadensermittlung zwangsläufig klein ist.

(401) Bei der Betrachtung der Unionshersteller der früheren Stichprobe zeigte sich, dass alle mitarbeitenden Unternehmen in der Stichprobe der Ausgangsuntersuchung einen erheblichen Teil ihrer Produktion in der Union belassen haben. Im Allgemeinen unterstützten sie die Aufrechterhaltung der Antidumpingmaßnahmen und verwiesen auf die positiven Auswirkungen auf die Beschäftigung in der Union. Gleichzeitig verlagerten die meisten von ihnen einen Teil ihrer Schuhproduktion in Länder außerhalb der Union, auch in eines der betroffenen Länder, und verfolgten in ihren Unternehmensstrategien zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit ergänzende Maßnahmen. Diejenigen, die weiterhin ausschließlich in ihren Unternehmen innerhalb der Union produzieren, haben sich auf höherwertige Waren des oberen Marktsegments spezialisiert, in dem die Vorlaufzeiten recht kurz sind. Die Antworten der Unionshersteller in der früheren Stichprobe bestätigten, die Ergebnisse im Abschnitt zur Schädigung der Unionshersteller in der Stichprobe, dass unterschiedliche Geschäftsmodelle entwickelt wurden und sich einige Unionshersteller durch eine Reihe von Maßnahmen an das geänderte Marktumfeld anpassten, zu denen die Verlagerung eines Teils der Produktion in andere Länder innerhalb und/oder außerhalb der Union, neue Absatzkanäle, Investitionen in Qualität und Markenimage usw. zählten. Sie bestätigen auch den bereits beschriebenen allgemeinen Eindruck, dass die Aufrechterhaltung der Maßnahmen Vorteile für den Wirtschaftszweig der Union hätte, während sich ihre Aufhebung nachteilig für ihn auswirken würde.

(402) Schließlich wurden zur Vervollständigung des Bilds der Interessen der Unionshersteller auch die Antworten des Herstellers, der aus der Definition des Wirtschaftszweigs der Union ausgenommen wurde, geprüft. Er unterbreitete eine Zusammenfassung seiner sämtlichen europäischen Geschäftstätigkeiten sowie spezifische Angaben zu seinen beiden europäischen Produktionsanlagen. Dieser Hersteller hatte sich gegen den Überprüfungsantrag ausgesprochen, da er die Aufrechterhaltung der Antidumpingmaßnahmen in Frage stelle.

(403) Das Unternehmen verfügt über zwei Produktionsanlagen in der Union, in denen Schuhe unter Verwendung der in Asien hergestellten Oberteilen hergestellt werden. Dennoch gingen die Produktionsmengen dieser beiden Anlagen im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ erheblich zurück. Machten 2005 eingeführte Schuhe weniger als die Hälfte der von diesem Unternehmen verkauften Schuhe aus, so stieg dieser Anteil erheblich an, bis im UZÜ die Mehrzahl der von diesem Unternehmen verkauften Schuhe direkt in Asien gekauft wurde. Neueren Marktuntersuchungen zufolge baut das Unternehmen seine Produktion in der Union weiter ab und ersetzt sie durch Einfuhren.

(404) Wenngleich das Unternehmen seine Herstellung in der Union merklich abgebaut hatte, führte dies nur zu einem leichten Rückgang der Gesamtbeschäftigung in der Union. Seit 2005 hatte gesteigert das Unternehmen anscheinend seinen Gesamtumsatz gesteigert und seine Rentabilität erheblich verbessert. Dadurch konnten neue, nicht an die Herstellung geknüpfte Arbeitsplätze in der Union geschaffen werden (Verwaltung, Design und Entwicklung, Vermarktung und Verkauf usw.). Den verfügbaren Informationen zufolge wirkten sich die Antidumpingzölle zwar nachteilig auf die Betriebsergebnisse des Unternehmens aus, doch waren sie unerheblich, da sich die Rentabilität insgesamt verbesserte. Die Antidumpingmaßnahmen hinderten das Unternehmen nicht daran, seine Produktion weiterhin in Drittländer, auch in die betroffenen Länder, zu verlagern. Andererseits wurde das Unternehmen durch die Maßnahmen auch nicht veranlasst, seine Produktionstätigkeiten in der Union zu erhöhen. Die strategischen Entscheidungen über die Produktionstätigkeiten scheinen also aufgrund breiter angelegter Kostenüberlegungen getroffen worden zu sein.

(405) Sollten die Maßnahmen aufrechterhalten werden, wäre das Unternehmen mit großer Wahrscheinlichkeit weiterhin von den Antidumpingzöllen betroffen, da es auch künftig aus den betroffenen Ländern Einfuhren beziehen dürfte. Die negativen Auswirkungen der Zölle dürften auch in Zukunft unerheblich sein, da das Unternehmen seine Einfuhren, wie bereits geschehen, auch von anderen Quellen beziehen kann. Bei Aufhebung der Maßnahmen hingegen dürfte das Unternehmen von seinen Einfuhren aus den betroffenen Ländern profitieren und seine Rentabilität vermutlich noch steigern.

(406) Damit bestätigen sich also bei einer genaueren Analyse der anderen Unionshersteller die allgemeinen Feststellungen, dass die Hersteller mehrere unterschiedliche Geschäftsmodelle entwickelten und die meisten von der Einführung der Antidumpingmaßnahmen profitierten, da sie angaben, sie hätten u.a. aufgrund angepasster Produktionsstrategien und neuer Absatzkanäle ihre Lage leicht verbessert und ihre Wettbewerbsfähigkeit gesteigert. Den verfügbaren Informationen zufolge würden die meisten dieser Hersteller auch künftig von der Aufrechterhaltungen der Maßnahmen profitieren, zumindest hinsichtlich ihrer Entscheidung weiterhin in der Union zu produzieren. Andererseits würden diese Hersteller bei einer Aufhebung der Maßnahmen ebenfalls geschädigt, da die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern auf die Preise aller von ihnen bedienten Warensegmente Druck ausüben würden.

(407) Wie sich in der Vergangenheit zeigte dürften die negativen Auswirkungen auf einige Hersteller, die ihre Produktion in die betroffenen Länder ausgelagert haben, weiterhin nicht unverhältnismäßig sein, da die Maßnahmen diese Hersteller nicht davon abhielten, weitere Teile ihrer Produktion in die betroffenen Länder auszulagern. Die Auswirkungen der Antidumpingzölle auf diese Hersteller hängen damit überwiegend davon, für welche Beschaffungsquellen sich die Unternehmen entscheiden. Inwieweit sich die Antidumpingzölle auf die Unternehmen auswirken, würden sie mithin selbst bestimmen.

4. INTERESSE DER UNABHÄNGIGEN EINFÜHRER

4.1. **Allgemeines**

(408) Die Überprüfung bestätigte, dass sich im Wesentlichen zwei Kategorien von Einführern unterscheiden lassen. Eine Kategorie umfasst vor allem Unternehmen, die Schuhe ihrer Handelsmarke, deren Herstellung in Drittländer ausgelagert wurde, einführen und verkaufen. Diese Unternehmen verfügen im Allgemeinen über wichtige Geschäftsbereiche in der Union, beispielsweise Design, Forschung und Entwicklung sowie Beschaffung von Rohstoffen, zuweilen sogar über ein eigenes Vertriebsnetz. Sie üben also wichtige „Wertschöpfungstätigkeiten" in der Union aus und beschäftigen im Allgemeinen verhältnismäßig viele Mitarbeitern. Unter die zweite Kategorie fallen Einführer, die reine Händler sind und deren Geschäftsschwerpunkt eher auf Mengenwaren als auf Markenschuhe liegt; sie handeln überwiegen mit Schuhen der „Eigenmarke". Die Strukturkosten dieser Einführer sind meist niedriger und sie üben weniger wertschöpfende Tätigkeiten in der Union aus.

(409) Die Untersuchung ergab, dass innerhalb dieser beiden Hauptkategorien unterschiedliche Geschäftsmodelle Verwendung finden. In der ersten Kategorie findet man beispielsweise Marken europäischen und außereuropäischen Ursprungs, Straßenschuhe sowie Freizeitschuhe. Zur zweiten Kategorie zählen Einführer mit eigenen Einzelhandelsgeschäften, aber auch Einführer, die ausschließlich Großhändler/Vertriebsgesellschaften beliefern. Einige Unternehmen der zweiten Kategorie handeln nur mit Schuhen der Eigenmarke, andere dagegen haben auch spezielle Beschaffungsvereinbarungen und/oder Lizenzvereinbarungen mit bekannten Handelsmarken geschlossen und/oder Joint Ventures mit ihnen gegründet.

(410) Angesichts der beschriebenen Vielfalt bei den Einführern und um ein möglichst vollständiges Bild zu erhalten, wurde die Lage der Einführer unter unterschiedlichen Gesichtspunkten betrachtet. Dazu wurden zunächst die Stellungnahmen der Einführer und ihrer Verbände geprüft. Außerdem wurden statistische Informationen sowie einschlägige Veröffentlichungen eingesehen und verwendet. Und schließlich wurden für einige wirtschaftliche Eckdaten geprüfte Informationen der Einführerstichprobe herangezogen.

(411) Wie oben erwähnt, beschloss die Kommission zur Ermittlung einiger wirtschaftlicher Eckdaten eine Einführerstichprobe zu bilden. Die Ausgangsuntersuchung hatte nämlich ergeben, dass viele Einführer zur Mitarbeit bereit waren und viele von ihnen den Fragebogen beantwortet hatten. Daher wurde in dieser Auslaufüberprüfung die Bildung einer Stichprobe für angemessen erachtet.

(412) Wie bereits unter Randnummer (37) festgestellt, wurden 8 der 21 Unionseinführer, die sich gemeldet und zur Zusammenarbeit bereit erklärt hatten, in die Stichprobe einbezogen. Die Stichprobe setzte sich aus den fünf Unionsunternehmen mit den größten Einfuhrmengen und dem höchsten Einfuhr- und Wiederverkaufswert sowie einigen kleineren Einführern zusammen; letztere wurden einbezogen, damit in Bezug auf Geschäftsmodelle, Unternehmensstandorte und Segmente der gehandelten Ware ein repräsentativerer Querschnitt der zur Mitarbeit bereiten Unternehmen in der Stichprobe vertreten war. In die Stichprobe wurde die maximale Zahl an Unternehmen einbezogen, die in angemessener Weise in der zur Verfügung stehenden Zeit untersucht werden konnte. Den Angaben zufolge, die zu diesem Zeitpunkt der Untersuchung vorlagen, entfielen auf die Einführer in der Stichprobe etwa 18 % der im UZÜ in die Union eingeführten betroffenen Ware. Ein Stichprobeunternehmen beantwortete den Fragebogen nicht, obwohl es sich mit der Einbeziehung in die Stichprobe einverstanden erklärt hatte, und alle Bemühungen, diesen kleinen Einführer zur Mitarbeit zu bewegen, waren vergeblich. Folglich musste das Unternehmen schließlich aus der Stichprobe ausgeschlossen werden. Die sieben anderen Einführer in der Stichprobe arbeiteten uneingeschränkt an der Untersuchung mit und beantworteten den Fragebogen fristgerecht.

(413) Die überprüften aggregierten Angaben der Einführer in der Stichprobe ermöglichten, wie bereits erwähnt, u.a. eine umfassende Analyse bestimmter bedeutender Wirtschaftsparameter, was angesichts der zahlreichen Wirtschaftsbeteiligten nur mit Hilfe einer Stichprobe in angemessener Weise erzielt werden konnte. Die Analyse der Lage der Einführer beschränkte sich jedoch nicht auf die Informationen, die im Rahmen der Stichprobe erhoben wurden. Daneben wurden bei dieser Analyse des Unionsinteresses Informationen aus der Fachpresse und aus Marktstudien berücksichtigt sowie Informationen, die bei interessierten Parteien angefordert wurden. Dadurch wurde auch gewährleistet, dass alle wichtigen in diesem Wirtschaftszweig genutzten Geschäftsmodelle in der Analyse ausreichend vertreten waren.

(414) Anhand der geprüften Informationen der Einführer in der Stichprobe sowie der anderen vorliegenden Informationen wird davon ausgegangen, dass die Einfuhr der betroffenen Ware und ihr Weiterverkauf an Vertriebsunternehmen/Einzelhändler im UZÜ die Beschäftigung von etwa 23 000 Personen in der Union sicherte.

4.2. **Einfuhrmengen**

(415) Die Eurostat-Daten in Tabelle 4 belegen, dass die Einfuhren der betroffenen Ware seit 2005 erheblich, nämlich um etwa 90 Millionen Paar, zurückgingen. Im selben Zeitraum erhöhten sich die Einfuhren von Lederschuhen aus anderen Ländern um etwa 43 Millionen Paare auf 201 Millionen Paare. Während 2005 die Einfuhrmenge aus der VR China und Vietnam deutlich über der Einfuhrmenge aus allen anderen Ländern lag (+80 %), übertraf im UZÜ die Einfuhrmenge aus anderen Ländern die Einfuhrmenge aus der VR China und Vietnam um 4 %. Den Eurostat-Daten zufolge gingen zudem die Gesamteinfuhren der betroffenen Ware seit 2005 um 11 % zurück.

(416) Ein bedeutender Einführer, der an der Untersuchung mitarbeitete, aber nicht in die Stichprobe einbezogen war, berichtete über eine ähnliche Entwicklung seiner Einfuhren. Nach Angaben dieses Unternehmens hatten sich seine Einkäufe der betroffenen Ware seit 2005 um 25 % verringert, während die Einfuhren von Lederschuhen aus anderen Ländern erheblich angestiegen waren.

(417) Die Einfuhrmengen der von den Einführern in der Stichprobe eingeführten Lederschuhen entwickelten sich im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ wie folgt:

Tabelle 19

Einfuhrmengen der Einführer in der Stichprobe (in Paaren)

	2005	2006	2007	UZÜ
VR China & Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
indexiert	*100*	*104*	*89*	*99*
andere Länder	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
indexiert	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) Den allgemeinen statistischen Daten zufolge kauften die Einführer in der Stichprobe wesentlich mehr Lederschuhe aus anderen Ländern. Die Einfuhrmengen aus der VR China und Vietnam waren seit 2005 ziemlich konstant, sie gingen 2007 zwar leicht zurück, erreicht im UZÜ aber wieder annähernd das Niveau von 2005. Die Gesamtmenge der von den Einführern in der Stichprobe gehandelten Lederschuhe erhöhte sich damit seit 2005 um fast ein Drittel, wobei die Einfuhren aus den betroffenen Ländern trotz der Antidumpingmaßnahmen stabil waren und diejenigen aus Drittländern anstiegen. Die Drittländer, die von dem Anstieg der Einfuhrmengen am meisten profitierten, sind Indonesien und Indien.

(419) Der Stichprobe zufolge ist der Trend bei den Einkäufen in den betroffenen Ländern stabil; dies entspricht jedoch nicht dem von Eurostat beobachteten Trend (erheblicher Rückgang). Betrachtet man die Stichprobe genauer, so zeigt sich, dass der stabile Trend bei den Einfuhren aus den betroffenen Ländern darauf zurückzuführen ist, dass einer der bedeutenderen Einführer in der Stichprobe (entgegen dem Trend von Eurostat und der anderen Einführer in der Stichprobe) nicht nur seine Einkäufe in Drittländern, sondern zur Bedarfsdeckung auch die Einfuhren aus den betroffenen Ländern erheblich erhöhte; dadurch wurde der insgesamt rückläufige Trend dieser Einfuhren in der Stichprobe umgekehrt. Berücksichtigt man alle Fakten, so ergibt sich, dass die Entwicklung der Einfuhren der betroffenen Ware in der Stichprobe mit der quantitativen Analyse der Eurostat-Daten übereinstimmt, d.h. die Einfuhren aus den betroffenen Ländern sind insgesamt rückläufig.

4.3. **Einkaufspreise**

(420) Die Eurostat-Daten in den Tabellen 5 und 8 zeigen, dass die durchschnittlichen Preise für Lederschuhe bei der Einfuhr sowohl aus den betroffenen Ländern als auch aus Drittländern seit 2005 gestiegen sind, wobei sich die cif-Einfuhrpreise für Lederschuhe aus Drittländern sogar etwas stärker erhöhten als diejenigen für Lederschuhe aus den betroffenen Ländern. Da das Warensortiment der eingeführten Schuhe jedoch einen erheblichen Einfluss auf die Preise hat und da sich das Sortiment möglicherweise für alle ausführenden Länder beträchtlich geändert hat, sind die Durchschnittspreise, die anhand der von Eurostat mitgeteilten Mengen und Werte rechnerisch ermittelt werden können, nicht notwendigerweise die korrekteste Basis für die Ermittlung der Preistrends. In diesem Zusammenhang dürfte der Preistrend der Einführerstichprobe fundierter sein, da sich das Warensortiment der Einführer wahrscheinlich in geringerem Maße geändert hat, da sich all diese Unternehmen seit langem auf bestimmte Schuhtypen und -stile spezialisiert haben.

(421) Die Einführer in der Stichprobe vertraten verschiedene Geschäftsmodelle (vgl. Randnummern (412) und (408) ff.), woraus sich u.a. wesentliche Unterschieden bei den für die einzelnen Einführer ermittelten Durchschnittspreisen ergaben. Außerdem handelten einige Einführer mit mehreren Millionen Schuhpaaren jährlich, während andere „nur" auf einige hunderttausend Paare jährlich kamen. Und schließlich waren die gehandelten Mengen einiger Einführer - und damit ihr Gewicht in der Stichprobe - im Bezugszeitraum starken Schwankungen unterworfen. Daher wurde die Auffassung vertreten, dass den gewichteten durchschnittlichen Ergebnissen eine Analyse des arithmetischen Mittels zur Seite gestellt werden sollte, um ein vollständiges Bild der relevanten Trends zu erhalten.

(422) Der folgenden Tabelle sind die durchschnittlichen Einfuhrpreise der Einführer in der Stichprobe im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ zu entnehmen:

Tabelle 20

Durchschnittliche Einfuhrpreise der Einführer in der Stichprobe (EUR)

	2005	2006	2007	UZÜ
VR China und Vietnam				
cif: gewichtetes Mittel	11,10	11,81	10,24	10,07
indexiert	*100*	*106*	*92*	*91*
cif: arithmetisches Mittel	10,17	11,42	10,54	10,42
indexiert	*100*	*112*	*104*	*102*
Anlandepreis (*): gewichtetes Mittel	11,72	13,43	12,12	11,88
indexiert	*100*	*115*	*103*	*101*
Anlandepreis (*): arithmetisches Mittel	10,74	12,98	12,48	12,30
indexiert	*100*	*121*	*116*	*115*
andere Länder				
cif: gewichtetes Mittel	13,11	12,71	10,85	10,46
indexiert	*100*	*97*	*83*	*80*
cif: arithmetisches Mittel	12,21	12,56	12,59	11,53
indexiert	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Simulierter Anlandepreis = cif + Einfuhrzoll + Antidumpingzoll (ab dem 7. April 2006) + Bereitstellungskosten

(423) Eine Analyse der cif-Preise für die Einfuhren aus der VR China und Vietnam von 2005, d.h. dem letzten Jahr vor der Einführung der Antidumpingmaßnahmen, bis zum Ende des UZÜ ergab einen Anstieg um 2 % (arithmetisches Mittel) bzw. einen Rückgang um 9 % (gewichtetes Mittel). Insgesamt betrachtet deuten die analysierten Daten auf stabile oder leicht rückläufige Einfuhrpreise ohne Einfuhr- und Antidumpingzöllen. In beiden Szenarien stiegen die Preise ohne Zölle 2006 kräftig an und gingen anschließend zurück.

(424) Gleichzeitig fielen die durchschnittlichen cif-Preise für die Einfuhren von Lederschuhen aus anderen Ländern nach beiden Bewertungsmethoden (–20 % bzw. –6 %). Folglich verringerte sich der Abstand zwischen den Einfuhrpreisen für Lederschuhe ohne Zölle aus den betroffenen Ländern und aus anderen Ländern bei Verwendung des arithmetischen Mittels von etwa 2,00 EUR je Paar auf 1,00 EUR (d.h. von etwa 20 % auf etwa 10 %) bzw. bei Verwendung des gewogenen Mittels von etwa 2,00 EUR je Paar auf 0,50 EUR (d.h. von etwa 20 % auf etwa 5 %). Antidumpingzölle wurden

nur
für die VR China und Vietnam hinzugerechnet. Mithin sind die durchschnittlichen Anlandepreise (also die Einfuhrpreise einschließlich bei der Einfuhr anfallender Kosten, Einfuhrzölle sowie ggf. Antidumpingzölle) für Lederschuhe aus der VR China und Vietnam einerseits und aus anderen Ländern andererseits nun eher miteinander vergleichbar. Anders gesagt, die Preise für in anderen Ländern hergestellte Lederschuhe wurden im Vergleich zu den Preisen für in den betroffenen Ländern hergestellte Schuhe attraktiver.

4.4. **Weiterverkaufspreise**

(425) Die ausführlichen Informationen zu den Weiterverkaufspreisen der Einführer wurden anhand der Einführerstichprobe ermittelt. Die Weiterverkaufspreise für die betroffene Ware der Einführer in der Stichprobe entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 21

Durchschnittliche Weiterverkaufspreise der Einführer in der Stichprobe (EUR)

	2005	2006	2007	UZÜ
gewichtetes Mittel	34,62	36,97	33,68	32,28
indexiert	*100*	*107*	*97*	*93*
arithmetisches Mittel	27,09	29,72	28,46	29,24
indexiert	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Die vorstehenden Daten deuten auf stabile oder leicht angestiegene Weiterverkaufspreise im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ hin. 2006 erhöhten sich die Weiterverkaufspreise um 7 % bis 10 %, ein ähnlicher Anstieg wie derjenige der cif-Einkaufspreise desselben Jahres (vgl. Randnummer (422)). Von 2006 bis zum Ende des UZÜ waren die Weiterverkaufspreise rückläufig.

(427) Die Untersuchung erbrachte keine Informationen oder Anhaltspunke dafür, dass die Weiterverkaufspreise anderer Einführer sich anders als oben beschrieben entwickelt hätten.

4.5. **Rentabilität**

(428) Die Rentabilität der Einführer in der Stichprobe wurde anhand der vorstehend beschriebenen Einfuhr- und Weiterverkaufspreise und der Entwicklung der anderen Kostenfaktoren ermittelt. Nach der Unterrichtung zweifelten einige Einführer in der Stichprobe ihre jeweiligen Gewinndaten an und forderten, dass revidierte Daten verwendet würden. Einigen dieser Vorbringen wurde stattgegeben und einige sachliche Fehler wurden berichtigt. Die Rentabilität auf der Grundlage der berichtigen Daten sieht wie folgt aus:

Tabelle 22

Durchschnittlicher Gewinn, der von den Einführern in der Stichprobe erzielt wurde

(Nettogewinn vor Steuern/Umsatz)

	2005	2006	2007	UZÜ
gewichtetes Mittel	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
arithmetisches Mittel	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Anmerkung: Ohne Gewinne aus den Verkäufen der Einführer an Verbraucher (Einzelhandel)

(429) Die vorstehenden Zahlen beruhen auf den von den Einführern in der Stichprobe gemeldeten Gewinnen, die mit der von der Überprüfung betroffenen Ware erwirtschaftet wurden. In einigen Fällen mussten die gemeldeten Zahlen nach den Kontrollbesuchen vor Ort korrigiert werden. Wie vorstehend dargelegt, stellten vier in die Stichprobe einbezogene Einführer nach der Unterrichtung über die endgültigen Feststellungen ihre unternehmensspezifische Rentabilitätsanalyse in Frage und forderten erneut, die nach den Kontrollbesuchen vorgelegten korrigierten Angaben zu akzeptieren. Dem Vorbringen eines der Einführer in der Stichprobe hinsichtlich seiner Verkaufs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten („VVG-Kosten“) wurde teilweise stattgegeben, indem ein Fehler berichtigt wurde; dies führte zu einer leichten Verringerung der Rentabilität der Stichprobenunternehmen gegenüber dem Wert, der den interessierten Parteien zur Kenntnis gebracht worden war. Sein Vorbringen, die ursprünglich angegebenen VVG-Kosten sollten akzeptiert und darüber hinaus Lizenzgebühren in erheblicher Höhe berücksichtigt werden, die angeblich an sein verbundenes Unternehmen in einem Nichtunionland zu entrichten waren, muss indessen zurückgewiesen werden. Die ursprünglich angegebenen VVG-Kosten wurden bei dem Kontrollbesuch als zu hoch angesetzt befunden, da das Unternehmen die ausgewiesenen Beträge nicht belegen konnte. Daher wurde eine Berichtigung auf der Grundlage der während des Kontrollbesuchs vorgelegten Unterlagen vorgenommen. Der Betrag der angeblichen Lizenzgebühren wurde erst nach dem Kontrollbesuch geltend gemacht und nicht hinreichend belegt. Auch der zweite Einführer in der Stichprobe wiederholte seine Forderung, korrigierte Rentabilitätsdaten auf der Grundlage der Gewinne zu akzeptieren, die in einem angeblich den US-Behörden vorgelegten Formular ausgewiesen würden. Hierzu ist anzumerken, dass das Unternehmen eine Tabelle mit Rentabilitätsdaten für die betroffene Ware vorgelegt hatte, deren vollständige Vereinbarkeit mit dem geprüften Jahresabschluss und anderen zur Verfügung stehenden Daten bei dem Kontrollbesuch bestätigt wurde.

In der nach der Kontrolle übermittelten Unterlage wurde lediglich ein Gesamtgewinn für „Europa“ aufgeführt, der sich auf alle Waren bezog und wahrscheinlich auch Geschäfte umfasste, die außerhalb der 27 Mitgliedstaaten, geografisch aber innerhalb Europas (Schweiz, Balkan) getätigt wurden. Da dieses Formular auch nicht mit den vor Ort überprüften Daten in Verbindung gebracht werden konnte, wurde das Vorbringen zurückgewiesen. In seiner nach der Unterrichtung eingegangenen Stellungnahme machte das Unternehmen diesbezüglich genauere Angaben; aufgrund der verspäteten Vorlage und der unzureichenden Belege konnte jedoch auch dieses Vorbringen nicht berücksichtigt werden. Das zweite Vorbringen dieses Unternehmens betraf einige Kostenfaktoren, die ihm zufolge hätten berücksichtigt werden sollen, von denen zwei nicht mit den vor Ort überprüften Informationen in Verbindung gebracht werden konnten. Es wurde indessen akzeptiert, einen dritten Kostenfaktor zu berücksichtigen, der bei dem Kontrollbesuch vollständig verifiziert wurde und nicht in der Tabelle erschien. Die Auswirkungen auf die Gesamtrentabilität waren allerdings begrenzt. Der dritte Einführer legte zunächst nur zu einem kleinen Teil seiner Geschäftstätigkeit in der Union Gewinndaten vor. Diese Daten können jedoch nicht als repräsentativ für die Gesamtgeschäfte des Unternehmens in der Union betrachtet werden, da es im Hinblick auf Kosten und Einnahmen erhebliche Unterschiede zwischen den Regionen gab. Daher wurden die Gewinndaten bei dem Kontrollbesuch durch Angaben zu den übrigen Geschäften in der Union ergänzt, denen alle zur Verfügung stehenden überprüfbaren Informationen zugrunde gelegt wurden. Das Unternehmen beanstandete das Ergebnis dieser Berechnung und legte am Ende des Kontrollbesuches eine korrigierte Rentabilitätstabelle vor, die nur in einem Posten, nämlich dem Einkaufspreis, von der Berechnung der Kommission abwich. Da der angegebene Einkaufspreis, anders als die von der Kommission ermittelten Einkaufspreise, nicht mit den verfügbaren Informationen in Verbindung gebracht werden konnte, wurde die korrigierte Tabelle nicht akzeptiert. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen und die bei dem Kontrollbesuch ermittelten Rentabilitätsdaten wurden verwendet. Nach der Unterrichtung stellte der vierte Einführer seine eigenen Rentabilitätsdaten, die von ihm vorgelegt, bei dem Kontrollbesuch vor Ort überprüft und ohne weitere Berichtigungen akzeptiert worden waren, mit der Begründung in Frage, die gesamte angewandte Methode sei nicht korrekt. Da das Unternehmen allerdings keine andere Methode für die Ermittlung des Gewinns aus dem Geschäft mit der von der Überprüfung betroffenen Ware vorschlug, muss das Vorbringen als unbegründet zurückgewiesen werden.

(430) Bekanntlich ergab sich aus den Fragebogenantworten der mitarbeitenden Einführer in der Ausgangsuntersuchung ein gewichteter durchschnittlicher Nettogewinn von 12 % für den Zeitraum vom 1. April 2004 bis zum 31. März 2005. In dieser Überprüfung zeigten die geprüften Daten der Einführer in der Stichprobe jedoch, dass der gewichtete durchschnittliche Gewinn der Einführer in der Stichprobe von 2005 bei über 20 % lag. 2006 ging die Rentabilität beträchtlich zurück, und zwar um über 18 Prozentpunkte auf der Basis des gewichteten Durchschnitts und annähernd 12 Prozentpunkte auf der Basis des arithmetischen Mittels. Anscheinend waren die meisten Verkaufsverträge vor der Einführung der vorläufigen Maßnahmen im März 2006 vereinbart worden und in vielen Fällen berücksichtigten die vereinbarten Verkaufspreise nicht die Einführung von Antidumpingzöllen. Folglich ging der mit der betroffenen Ware erzielte Gewinn der Einführer in der Stichprobe 2006 zurück. 2007 und im UZÜ erholte sich der Gewinn, doch liegt er noch immer 8 bis 16 Prozentpunkte unter dem 2005 erwirtschafteten Gewinn.

(431) Da die meisten Einführer in der Stichprobe ihr Beschaffungsnetz und ihre Preispolitik ab März 2006 an die veränderten Umstände – die Einführung der Antidumpingzölle – anpassten, wurden die Faktoren, die die Rentabilität ab 2007 beeinflussten, genauer untersucht. Dazu ist Folgendes festzustellen: Während der Gewinneinbruch 2006 weitgehend auf die Antidumpingzölle zurückgeführt werden kann, wirkten sich 2007 und im UZÜ auch andere, unternehmensspezifische Faktoren erheblich negativ auf den Gewinn der Einführer in der Stichprobe aus. 2007 und im UZÜ verzeichneten einige Einführer in der Stichprobe deutlich gestiegene VVG-Kosten und damit wesentlich schlechtere Bruttospannen. Dies wirkte sich auf den für die Stichprobe insgesamt ermittelten Gewinn aus. Für den Anstieg der VVG-Kosten der

genannten Einführer konnte kein allgemeiner Grund, wie beispielsweise höhere Marketingkosten für Sportveranstaltungen, ausgemacht werden.

(432) Gleichzeitig half die Entwicklung des Wechselkurses Euro/US-Doller den Einführern, die Kosten für ihre Einkäufe, auch die Kosten für die betroffene Ware, niedrig zu halten. Ab dem Ende 2005 bis zum Ende des UZÜ gab der Euro gegenüber dem US-Dollar um fast 30 % nach, und da die Verträge der Einführer mit ihren Lieferanten üblicherweise auf US-Dollar lauten und von den Einführern Sicherungsgeschäfte nur in geringem Umfang gemeldet wurden, federte dieser „Gewinn" die Auswirkungen der Antidumpingzölle und anderer gestiegener Kosten ab. Anhand der Informationen eines Einführers in der Stichprobe ergab sich, dass die Gewinnspanne im UZÜ bei stabilen Wechselkursen bis zu 6 Prozentpunkte niedriger hätten ausfallen können.

(433) Des Weiteren wurde eine alternative Gewinnanalyse durchgeführt, bei der der mit Eigenmarken erzielte Gewinn und der Gewinn mit Markenschuhen getrennt betrachtet wurden. Dazu wurden die geprüften Daten der Einführer in der Stichprobe durch Informationen eines anderen bedeutenden Einführers von Schuhen der Eigenmarke ergänzt, der sich im Stichprobenverfahren nicht meldet hatte, jedoch mit Stellungnahmen an der Untersuchung mitarbeitete. Diesen Informationen zufolge sind die Gewinnspannen der Einführer von Schuhen der Eigenmarke im Allgemeinen zwar wesentlich geringer ausgefallen als die Gewinnspannen der meisten Einführer von Markenschuhen, mit einer Größenordnung zwischen 11 % und 17 % im UZÜ lägen sie aber noch immer auf hohem Niveau. Dies bestätigt die Feststellungen der Ausgangsuntersuchung, nach der diese Einführerkategorie nach eigenen Angaben durchschnittlich Gewinnspannen von 17 % erzielten. Andererseits ergab die vertiefte Analyse auch, dass sich die Rentabilität der Einführer von Markenschuhen seit der Ausgangsuntersuchung verbessert hat. Damals meldeten sie im Mittel eine Rentabilität von etwa 10 %, während der Gewinn der Einführer von Markenschuhen in der Stichprobe im UZÜ bei über 20 % lag. Mithin kann der Schluss gezogen werden, dass die wirtschaftliche Lage der Gruppe der Einführer von Schuhen der Eigenmarke gegenüber der Ausgangsuntersuchung weitgehend unverändert ist, während sich die Lage der Einführer von Markenschuhen offensichtlich sogar verbessert hat.

(434) Auf alle Fälle waren die Gewinnspannen der Einführer in der Stichprobe in allen Szenarien verhältnismäßig hoch und wiesen nach 2006 keine rückläufige Entwicklung auf. Ferner ist anzumerken, dass die Gewinnspannen der Einführer in der Stichprobe insgesamt, die im ganzen Zeitraum über 10 % lagen, den Eindruck recht stabiler und anhaltend guter Geschäftsergebnisse vermitteln.

(435) Die Untersuchung ergab keine Informationen oder Anhaltspunke dafür, dass die Gewinnspanne anderer Einführer sich anders als oben beschrieben entwickelt hätte.

4.6. **Auswirkungen des nach dem UZÜ eingetretenen wirtschaftlichen Abschwungs**

(436) Angesichts der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise, die kurz nach dem Ende des UZÜ begann, erschien es angebracht, die Lage der Einführer nach dem UZÜ zu untersuchen. In mehreren eingegangenen Stellungnahmen war auf die direkten negativen Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs auf den Wirtschaftszweig verwiesen worden, durch die die negativen Auswirkungen der Antidumpingzölle noch verstärkt wurden. Anhand der zusätzlichen Informationen und Stellungnahmen der Parteien sowie der öffentlich zugänglichen Informationen von Eurostat, Marktinformationsquellen u.ä. ergibt sich folgendes Bild.

(437) Aus den verfügbaren statistischen Daten geht hervor, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern erneut zurückgingen, wenngleich dieser Rückgang im Vergleich zu demjenigen im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ gering war (–15 % nach dem Ende des UZÜ). Gleichzeitig nahmen die Einfuhren aus Drittländern weiter zu. Anders gesagt, die Verlagerung der Produktion aus den betroffenen Ländern in Drittländer ist noch nicht abgeschlossen. Die Eurostat-Daten deuten auch auf einen starken Anstieg der Einfuhrpreise hin, insbesondere bei Schuhen aus den betroffenen Ländern (+21,5 % im Vergleich zum UZÜ).

(438) Die Einführer in der Stichprobe, die ihre Ware zunehmend in anderen Ländern und immer weniger in den betroffenen Ländern beschafften, berichten über eine ähnliche Entwicklung nach dem Ende des UZÜ. Insgesamt betrachtet veränderten sich die Einfuhrmengen der betroffenen Ware kaum. Die Einführer erläuterten, dass aufgrund der Vorlaufzeit von etwa 6 Monaten die nach dem UZÜ verzeichneten Einkäufe auf Bestellungen beruhten, die vor Beginn des wirtschaftlichen Abschwungs erteilt worden seien. Die durchschnittlichen Einkaufspreise (in Euro) der Einführer in der Stichprobe für die betroffene Ware hätten sich im Vergleich zum UZÜ um etwa 15 % erhöht. Gründe für diesen Preisanstieg sind nach Angaben der Einführer zum einen die Abwertung des US-Dollars Ende 2008 und Anfang 2009, wodurch sich die Beschaffungskosten für Waren aus den betroffenen Ländern in Euro erhöhten, und zum anderen die gestiegenen Herstellungskosten in den betroffenen Ländern, vor allem aufgrund höherer Arbeitskosten.

(439) Da die Weiterverkaufspreise unverändert blieben oder nur leicht anstiegen, dürfte die Rentabilität des Handels der Einführer in der Stichprobe mit der betroffenen Ware weiter beeinträchtigt worden sein. Außerdem brachten die Einführer vor, dass ihre Lagerbestände aufgrund der Vorbestellungen und des späteren Nachfragerückgangs erheblich angewachsen seien. Eine Berechnung ihrer Gewinnspannen nach dem Ende des UZÜ anhand der vorgelegten Preisangaben belegte jedoch, dass der Gewinnrückgang moderat ausfallen dürfte (etwa 2 Prozentpunkte), so dass insgesamt noch immer gesunde Gewinnspannen erzielt würden.

(440) Mehrere Einführer machten jedoch geltend, dass die Verbrauchernachfrage ab Herbst 2008 erheblich zurückgegangen sei und dass sich die schwächere Nachfrage noch nicht bei den Einfuhrmengen zeige, da die Aufträge 6 bis 9 Monate früher, d.h. vor dem wirtschaftlichen Abschwung, erteilt worden seien. Die Einführer erwarteten daher einen deutlichen Einbruch der Einfuhrmengen in der nächsten Saison. Außerdem meldeten mehrere Einführer, dass einige wichtige Vertriebsketten entweder Insolvenz angemeldet hätten oder sich in finanziellen Schwierigkeiten befänden, so dass Aufträge annulliert worden seien, ihre Lagerbestände ansteigen würden und sie ihren Abnehmern Sonderrabatte gewähren müssten. Einige Einführer in der Stichprobe kündigten angesichts des Abschwungs umfangreiche Umstrukturierungspläne an, andere berichteten über Versuche, die Kosten zunehmendem durch andere Mittel zu kontrollieren.

(441) Daraus folgt, dass sich die Krise bis Juli 2009 nur in begrenztem Maße auf die Einfuhr- und Verkaufsmengen auswirkte, da die Aufträge vergeben wurden, bevor die Krise bei den Verbrauchern ankam, und da sie auf der Grundlage optimistischerer Verbrauchserwartungen erteilt wurden. Was die Rentabilität betrifft, so scheint es den meisten Einführer bislang gelungen zu sein, auch die Auswirkungen der Krise durch verschiedene, Kostenkontrolmaßnahmen in Grenzen zu halten.

4.7. **Voraussichtliche Auswirkungen bei einer Aufrechterhaltung der Maßnahmen**

(442) Sollten die Maßnahmen aufrecht erhalten werden, so werden davon künftig höchstwahrscheinlich die Einführer stärker betroffen sein, da sich die Wirtschaftsparameter beträchtlich verändert haben: Mit den in der letzten Zeit beobachteten gestiegenen Einkaufspreisen und dem erwarteten allgemeinen Rückgang des Verbrauchs dürften sich die Auswirkungen des Antidumpingzolls deutlicher als früher zeigen, selbst wenn die steigenden Einkaufspreise wie im Bezugszeitraum durch die Wechselkursentwicklung abgefedert werden. Außerdem gaben mehrere Einführer an, dass weitere bedeutende Kostenanstiege, wie höhere Arbeitskosten, in den betroffenen Ländern eingetreten seien. Damit dürften die mit der betroffenen Ware erwirtschaften Gewinne in naher Zukunft zurückgehen, was aber größtenteils auch auf den Anstieg anderer Kosten und nicht nur auf die Antidumpingzölle zurückzuführen ist. Da die Einführer im Allgemeinen jedoch gesunde Gewinnspannen erzielten, würde der Rückgang diese Unternehmen aller Voraussicht nach nicht gefährden.

(443) Wie die Fakten seit 2005 belegen, dürften die Einführer vermutlich ihre Einfuhren aus anderen Drittländern beibehalten oder noch größere Mengen aus diesen Ländern beziehen, da sie die Auswirkung des Antidumpingzoll stärker spüren werden. Gleichzeitig werden sie vermutlich versuchen, einen größeren Anteil etwaiger Kostenerhöhungen an die Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften weiterzugeben. Angesicht der Bedeutung dieser Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften für die Einführer (vgl. dazu auch Randnummer (473)), werden sie etwaige Kostenerhöhungen vermutlich nicht in vollem Umfang an ihre Abnehmer weitergeben. Dies wurde auch im Zeitraum vom Juli 2008 bis zum März 2009 festgestellt.

(444) Wie sich die Aufrechterhaltung der Antidumpingzölle auf die Einführer auswirkt, wenn die Nachfrage sinkt, die Einkaufspreise ansteigen und die Verbraucher kostenbewusster werden, hängt jedoch davon ab, wie flexibel die Einführer reagieren. Einige Einführer bewiesen bekanntlich bereits bei ihren Beschaffungsstrategien und bei ihrem Warenangebot große Flexibilität (mehr STAF und/oder Textil-/Kunststoffschuhe und/oder Zubehör). Dadurch können sie künftige Auswirkungen des Zolls eindämmen. Andere Einführer, die ihre traditionellen Beschaffungskanäle in den betroffenen Ländern beibehalten und deren Schwerpunkt Lederschuhe sind, dürften dagegen einen allgemeinen Rückgang ihrer Rentabilität und/oder Verkäufe verzeichnen.

4.8. **Stellungnahmen**

(445) Wie bereits unter Randnummern (60) ff. erwähnt, brachten mehrere interessierte Parteien vor, dass bestimmte Schuhtypen aus der Warendefinition ausgenommen seien. Außerdem machten die meisten Parteien geltend, dass die von ihnen eingeführten Schuhtypen von den Maßnahmen nach Artikel 21 der Grundverordnung ausgenommen werden sollten, falls es nicht möglich sein sollte, die Warendefinition bei dieser Überprüfung zu ändern. Diese Vorbringen basieren im Wesentlichen auf der Behauptung, dass diese Schuhtypen in der Union (aus Mangel an Kapazität und Bereitschaft) nicht hergestellt würden; daraus ergäben sich der fehlende Wettbewerb mit dem Wirtschaftszweig der Union und seine Schädigung sowie die ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, unter denen sich die Maßnahmen zunehmend nachteilig auf Einführer, Vertriebsgesellschaften, Einzelhändler und Verbraucher in der Union auswirken würden.

(446) Dazu ist zu betonen, dass zwischen der aus den betroffenen Ländern eingeführten Ware und dem in der Union hergestellten Schuhtyp beträchtlicher Wettbewerb stattfand (vgl. Randnummern (267) ff.). Dies bedeutet auch, dass in der Union noch immer erhebliche Mengen an Lederschuhen hergestellt werden. Festzustellen ist zudem, dass die Warendefinition im Rahmen einer Auslaufüberprüfung weder geändert, noch erweitert, noch beschränkt werden kann, und dies unabhängig davon, wie sich die Produktion in der Union während der Laufzeit der Maßnahme entwickelt.

(447) Dessen ungeachtet nahm die Kommission zu den einschlägigen Schuhherstellerverbänden Kontakt auf, um ein klareres Bild davon zu erhalten, welche Typen bestimmter Schuhe in welchen Mengen in der Union hergestellt werden. Den eingeholten Informationen zufolge scheinen die meisten Schuhe, auf die sich das Vorbringen bezieht, (noch immer) in der Union hergestellt zu werden und ihre Produktionsstruktur scheint sich während der Laufzeit der geltenden Maßnahme kaum geändert zu haben. Aufgrund dieser Informationen lässt sich nicht endgültig entscheiden, ob mit der Produktion bestimmte Nischenwarentypen in der Union auch die entsprechende Nachfrage gedeckt werden kann.

(448) Bei den meisten dieser Waren handelt es sich um spezifische Nischenprodukte, die in geringen Stückzahlen an Fachabnehmer verkauft werden, eine hohe Qualität und komplexe technische Eigenschaften aufweisen und in die Hochpreiskategorie fallen (Reitschuhe, Bowlingschuhe oder Sonderanfertigungen für sehr große/schmale Füße). Damit würden diese Warentypen im Prinzip unter die allgemeine Spezifikation der Unionshersteller fallen. Durch die Einführung oder Aufrechterhaltung von Maßnahmen könnten die Unionshersteller ermutigt werden, wieder in die Produktion solcher Nischenwarentypen zu investieren oder ihre vorhandene Produktionskapazität auszubauen. Anderenfalls gäbe es keinen Anreiz für diese Hersteller, in derartige Warenlinien zu investieren. Da die Maßnahmen auch nicht darauf abzielen, Einfuhren zu verhindern, und dies im vorliegenden Fall auch nicht geschah, sind Antidumpingmaßnahmen, solange zwischen den verschiedenen Warentypen nicht klar unterschieden werden kann, auch für solche Nischenwarentypen gerechtfertigt. Die Tatsache, dass nur wenige Daten zu den Nischenprodukten verfügbar sind, ist ein Hinweis darauf, dass ihr Anteil an den Einfuhren insgesamt sehr gering ist und dass die Auswirkungen der Maßnahmen auf diese Warentypen daher im Verhältnis zur großen Mehrheit der Einfuhren nicht als unverhältnismäßig anzusehen sind.

(449) Einige Einführer von Sportschuhen sowie ihre Verbände brachten vor, dass es in der Union keine echte Alternative zu ihren Bezugsquellen gebe.

(450) Dazu ist zunächst festzuhalten, dass die bei den einzelstaatlichen Verbänden erhobenen Informationen dafür sprechen, dass noch immer beachtliche Mengen an Sportschuhen in der Union hergestellt werden, wenngleich nicht ausgeschlossen werden kann, dass die Nachfrage das Angebot in diesem Marktsegment übersteigt. Selbst wenn von einer unzureichenden Sportschuhproduktion in der Union ausgegangen wird, existieren der Untersuchung zufolge doch alternative Bezugsquellen, wie etwa Indonesien und Indien, die, wie bereits dargelegt, die Ware zu zunehmend wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

(451) Mehrere Einführer in der Stichprobe, vor allem Einführer der größeren weltweit bekannten Marken, argumentierten, dass langfristige strategische Beziehungen zu bestimmten Unternehmensgruppen in der VR China und Vietnam bestünden, denen hohe Qualitäts-, Sozial-, Sicherheits- und Umweltstandards zugrunde lägen, die über Jahre aufgebaut worden seien. Ein Wechsel der Bezugsquellen durch eine Verlagerung der Herstellung würde daher hohe Kosten und lange Anlaufzeiten (12 bis 18 Monate) mit sich bringen.

(452) In diesem Zusammenhang ist zu betonen, dass die einschlägigen Antidumpingmaßnahmen nicht prohibitiv sind, d.h. dass die Einführung der Maßnahmen – zur Korrektur einer Handelsverzerrung – nicht dazuführte, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern eingestellt wurden und die Einführer folglich ihre Waren aus anderen Ländern beziehen mussten. Gleichwohl ergab die Untersuchung, dass die Beschaffung flexibel gehandhabt wird: Die Einführer kaufen im Allgemeinen bei Lieferantengruppen, die in mehreren asiatischen Ländern herstellen lassen. Die im Rahmen des Stichprobenverfahrens zur Beschaffung der betroffenen Ware seit 2005 erhobenen Informationen, die unter Randnummer (417) aggregiert dargestellt wurden, belegen, dass die meisten Einführer in der Stichprobe innerhalb von ein bis zwei Jahren einen beachtlichen Anteil ihrer Lederschuhe aus einem anderen Ursprungsland bezogen. Nach Angaben eines bedeutenden Einführers, der nicht in die Stichprobe einbezogen war, sind auch seine Einfuhren aus anderen asiatischen Ländern auf Kosten der Einfuhren aus den betroffenen Ländern gestiegen. Die vorliegenden Informationen belegen damit, dass trotz möglicher zusätzlicher Kosten eine Verlagerung der Produktion in ein anderes Land nicht als zu aufwendig angesehen wird und recht häufig vorkommt. Das Vorbringen wird daher zurückgewiesen.

(453) Die Einführerverbände und einige Einführer brachten auch vor, dass die Einführer nicht mehr in der Lage seien, die Auswirkungen der Zölle zu absorbieren. Im Zeitraum von 2006 bis zum Ende des UZÜ seien die negativen Auswirkungen der Maßnahmen für die Verbraucher (teilweise) durch die Entwicklung der Wechselkurse seit 2006 ausgeglichen worden, doch würde die vorgebliche Umkehr der Wechselkursentwicklung seit dem Ende des UZÜ bei einer Aufrechterbehaltung der Zölle unweigerlich einen Anstieg der Weiterverkaufspreise und damit höhere Endpreise für die Verbraucher nach sich ziehen.

(454) Tatsächlich gab der Euro gegenüber dem US-Dollar seit der Einführung der Antidumpingmaßnahmen erheblich nach (vgl. Randnummer (432)). Die Wechselkursentwicklung kam den Einführern der betroffenen Ware ab Ende 2005 bis zum Ende des UZÜ zugute, da die Verträge mit ihren Lieferanten im Allgemeinen auf US-Dollar lauten und der Euro in diesem Zeitraum im Vergleich zum US-Dollar um fast 30 % abgewertet wurde.

(455) Zur angeblichen Unfähigkeit der Einführer, den Zoll angesichts einer gegenläufigen Wechselkursentwicklung ab Mitte 2008 und den damit verbundenen höheren Einfuhrpreisen in Euro aufzufangen, ist anzumerken, dass der Stichprobe zufolge (vgl. Tabelle 22), die Einführer mit dem Handel der betroffenen Ware auch im UZÜ noch eine gesunde Gewinnspanne erreichten. Damit scheinen die Einführer in der Lage zu sein, nachhaltig zu wirtschaften, selbst wenn sich die Wechselkurse ein Zeit lang zu ihren Ungunsten entwickelten. Außerdem gibt es keine Anzeichen dafür, dass sich der Euro gegenüber dem US-Dollar im freien Fall befindet, vielmehr stieg der Wert des Euros nach der Abwertung gegenüber dem US-Dollar zwischen Juli und November 2008 seither wieder an. Kurz- oder langfristig eine Abwertung des

Euro zu erwarten, ist somit reine Spekulation. Zu den Einzelhandelspreisen von Lederschuhen ist noch anzumerken, dass es verschiedene andere Quellen für Lederschuhe gibt, die von den Einführern zunehmend genutzt werden. Es liegen somit keine Angaben vor, die darauf hindeuten, dass die Einführer den Zoll zwangsläufig in vollem Umfang an die Groß- oder Einzelhändler weitergeben müssen und damit einen erheblichen Anstieg der Preise auf Einzelhandelsebene auslösen würden. Dieses Vorbringen ist somit nicht überzeugend.

(456) Einige der überwiegend der Gruppe der Markenschuhhersteller angehörigen Einführer machten geltend, dass die Maßnahmen die erhebliche Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe minderten, die sie durch ihre bedeutenden Tätigkeiten vor allem in den Bereichen Design, Entwicklung, Markenbildung und Beschaffung in der Union erbrächten. Die Untersuchung bestätigte, dass in der Tat zahlreiche Einführer nicht nur mit Schuhen handeln, sondern in der Union die im Vorstehenden genannten wertschöpfende Tätigkeiten ausüben. Diese Tätigkeiten tragen wesentlich zur Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze bei.

(457) Die von den Einführern in der Stichprobe übermittelten Informationen deuteten im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ nicht auf einen Rückgang der mit der Herstellung der betroffenen Ware verbundenen Beschäftigung in ihren Unternehmen hin. Im Gegenteil, aus den aggregierten Beschäftigungszahlen der Markenschuhhersteller in der Stichprobe war eher ein leichter Anstieg derartiger Arbeitsplätze zu ersehen. Dem liegt zugrunde, dass die Antidumpingmaßnahmen die Einfuhr von Lederschuhen mit Ursprung in der VR China und Vietnam in den Unionsmarkt wie beabsichtigt nicht unterbanden, sondern ihr Preisniveau anhoben, um wieder faire Wettbewerbsverhältnisse herzustellen. Außerdem sind die Zölle in diesem Fall sehr niedrig und die Einführer können zudem zu einem anderen Ursprungsland wechseln, was sie ja in manchen Fällen auch getan haben. Daher wird das Vorbringen, die Antidumpingmaßnahmen würden die qualifizierten Arbeitsplätze, die von diesen Einführern in der Union geschaffen wurden, gefährden, zurückgewiesen.

4.9. **Schlussfolgerung**

(458) Daher wird der endgültige Schluss gezogen, dass sich die Antidumpingmaßnahmen zwar auf die wirtschaftliche Lage der Einführer der betroffenen Ware in der Union im Zeitraum 2006 bis zum Ende des UZÜ auswirkten, dass diese Auswirkungen aber angesichts der insgesamt starken Marktstellung der Einführer, die die Untersuchung ergab, nicht als unverhältnismäßig anzusehen sind. Die begrenzte Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der Einführer scheint sich in den neun Monaten nach dem UZÜ fortgesetzt zu haben. Insgesamt betrachtet ist der Wirtschaftszweig jedoch in guter Verfassung und die mit der betroffenen Ware erzielten Gewinne sind weiterhin hoch. Die Aufrechterhaltung der Maßnahmen dürfte daher die Interessen der Einführer nicht sehr nachteilig beeinflussen.

4.10. **Interesse der Vertriebsgesellschaften/Einzelhändler**

4.10.1. *Allgemeines*

(459) Den verfügbaren Informationen zufolge werden etwa 60 % aller Schuhe im Einzelhandel/Vertrieb der Union von „traditionellen“ Fachgeschäften verkauft, die bedeutende Einzelhändler, die Schuhe häufig selbst einführen, und sogenannte Einkaufsgemeinschaften umfassen; etwa 40 % der Schuhe werden in sonstigen Geschäften wie Supermärkten, Bekleidungsgeschäften sowie Kaufhäusern verkauft. Der Einzelhandel/Vertriebder Union beschäftigt etwa 140 000 Personen, die im Verkauf der betroffenen Ware an die Verbraucher tätig sind. Dabei dominieren in den nördlichen Mitgliedstaaten größere Einzelhändler, in den südlichen Mitgliedstaaten finden sich dagegen häufig KMU.

(460) Während die großen Einzelhandelsketten nicht in die Einführerstichprobe aufgenommen werden wollten und auch den ausführlichen Einzelhändlerfragebogen nicht beantworteten, übermittelten ein bedeutender Einführer/Einzelhändler sowie eine Einzelhändlergruppe Stellungnahmen; ihnen wurden auch Anhörungen gewährt. Der einzige Einzelhändler, dessen Antworten überprüft werden konnten, war somit das Unternehmen Clark's, das in seiner Eigenschaft als Einführer mitarbeitete.

(461) Den Fragebogen für Verbände der Großhändler, Vertriebsgesellschaften und Einzelhändler beantworteten die European Association of Fashion Retailers (AEDT), die European Branded Footwear Coalition (EBFC), die European Outdoor Group (EOG), EuroCommerce (Vertretung des Einzel-, Groß- und Außenhandels in Europa), die Federation of the European Sporting Goods Industries (FESI), die Foreign Trade Association (FTA), der niederländische Verband der Fashion-, Schuh- und Sportartikeleinzelhändler MITEX und Svenskt Sportforum. Keine Supermarktkette beantwortete den Fragebogen, allerdings legte Lidl Angaben zu seinen Ein- und Verkäufen der betroffenen Ware zwischen 2005 und 2008 vor. Die genannten Verbände und Einzelhändler lehnten die Maßnahmen und ihre Verlängerung mit der Begründung ab, dass die Maßnahmen die Rentabilität verringert hätten und viele Einzelhändler sich nach alternativen Bezugsquellen hätten umsehen müssen. Die Ausweitung der Maßnahmen würde die europäische Schuhindustrie schädigen, die sich erfolgreich an die Herausforderungen und Chancen moderner Märkte mit Produktionsauslagerung angepasst habe. Die Maßnahmen hätten massive Produktionsauslagerungen nicht verhindert, die auch nicht wieder in die Union rückverlagert würden, da die Unionshersteller nicht in der Lage seien, die Nachfrage nach einer großen Auswahl an Qualitätsschuhen zu niedrigen Preisen zu befriedigen.

4.10.2. *Einkaufspreise*

(462) Um zu prüfen, ob die Gewinnspannen seit der Einführung der Antidumpingmaßnahmen tatsächlich zurückgegangen sind, wurden zunächst die Einkaufspreise der Vertriebsgesellschaften/Einzelhändler für die betroffene Ware mit den im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ erzielten verglichen und analysiert. Den Fragebogenantworten der Einführer in der Stichprobe zufolge waren die Weiterverkaufspreise der Einführer, die den Einkaufspreisen der Vertriebsgesellschaften/Einzelhändler entsprechen, im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ stabil oder stiegen nur leicht an (vgl. Randnummer (425)).

4.10.3. *Weiterverkaufspreise*

(463) Danach wurde die Entwicklung der Weiterverkaufspreise geprüft; mangels genauer Daten der Einzelhändler wurden dazu Informationen statistischer Ämter verschiedener Mitgliedstaaten herangezogen, die zusammen 66 % der Unionsbevölkerung ausmachten. Nach diesen Informationen stiegen die Einzelhandelspreise im Bezugszeitraum allgemein sehr leicht an, wie die nachstehenden Tabelle veranschaulicht:

Tabelle 23

Durchschnittliche Verbraucherpreise in bestimmten Mitgliedstaaten (indexiert)

	2005	2006	2007	UZÜ
Deutschland				
„Schuhe“	100	99,2	100,3	100,9
Niederlande				
„Schuhe“	100	100,7	101,4	103,1
„Kinderschuhe“	100	99,3	101,5	100,9
Frankreich				
„Straßenschuhe“	100	99,9	101,1	101,5
Vereinigtes Königreich				
„Schuhe“	100	98,4	99,6	99,5
Spanien				
„Damenschuhe“	100	101,9	102,6	103,7
„Herrenschuhe“	100	101,6	103,5	104,1
„Kinderschuhe“	100	100,9	102,6	103,3
Italien				
„Schuhe“	100	100,9	102,0	102,6

Quelle: Nationale statistische Ämter

(464) In den genannten Schuhkategorien, die zwar nicht genau der Warendefinition entsprechen, dominiert die betroffene Ware und die eben dargestellten Trends können daher als stichhaltige Vergleichspreise für die Einzelhandelspreise der betroffenen Ware angesehen werden.

(465) Diese Trends wurden auch von mehreren interessierten Parteien bestätigt, die vorbrachten, dass die Einzelhandelspreise während eines längeren Zeitraums, auf jeden Fall jedoch im Zeitraum von 2005 bis zum Ende des UZÜ, verhältnismäßig stabil waren. Dass die Schuhpreise über einen so langen Zeitraum stabil blieben, beruhte ihrer Meinung nach zum einen darauf, dass die Kostenfaktoren (stetige Verlagerung der Herstellung in Niedriglohnländer) und die Wechselkursentwicklung günstig waren und zum anderen auf dem von den Einzelhändlern angewandten Prinzip der „Preispunkte“ sowie der Bereitschaft der Kunden, die Preise zu zahlen. Nach dem Prinzip der Preispunkte werden Schuhe im Allgemeinen zu festen „Preispunkten“, und nicht zu Preisen zwischen diesen Punkten, verkauft, so wird beispielsweise eine Schuhkategorie für 44,95 EUR, die nächst höhere für 49,95 EUR, eine dritte für 54,95 EUR verkauft.

4.10.4. *Rentabilität*

(466) Da die von den Einführern vorgelegten Informationen nicht ausreichend detailliert waren, konnten die Rentabilitätszahlen der Einzelhändler nicht direkt ermittelt werden. Vergleicht man jedoch die Entwicklung der Einkaufspreise der Einzelhändler (vgl. Randnummer (462)) mit derjenigen ihrer Weiterverkaufspreise (vgl. Randnummern (463 ff.) finden sich keine Anzeichen rückläufiger Gewinnspannen, die sich auf den Kosteneffekt der Zölle zurückführen lassen, da die Einkaufspreise der betroffenen Ware stabil waren oder leicht anstiegen, während die Weiterverkaufspreise geringfügig anstiegen.

(467) Was das allgemeine Rentabilitätsniveau des Einzelhandels betrifft, so finden sich einige Anzeichen, dass es unter der von den Einführern erzielten Gewinnspanne liegt. Nach Angaben in der Fachpresse scheinen außerdem vor allem einige Regionen besonders wettbewerbsintensiv zu sein, was für die Einzelhändler schwierig zu sein scheint (scharfer Wettbewerb, Konsolidierung des Markts, starke Abhängigkeit vom Finanzmarkt, der nur zögerlich investiert, sowie strategische Misserfolge). Gleichzeitig meldete jedoch eine der größten Schuheinzelhandelsketten der Union Rekordgewinne für das Jahr 2008 und kündigte ambitionierte Expansionspläne an.

(468) Festzuhalten ist bezüglich der Gesamtrentabilität der Einzelhändler auch, dass die Auswirkungen des Antidumpingzolls auf alle Fälle durch den Umsatz, den sie mit anderen Waren wie STAF, Lederschuhen anderen Ursprungs, sonstigen Schuhen und Zubehör erzielten, verwässert werden.

(469) Das Vorbringen einer rückläufigen Rentabilität konnte in der Überprüfung somit von den Einzelhändlern nicht belegt und auch nicht durch die Untersuchungsergebnisse gestützt werden. Die verfügbaren Informationen scheinen vielmehr darauf hinzudeuten, dass die Einführung der Antidumpingmaßnahmen im Zeitraum von 2006 bis zum Ende des UZÜ keine negativen oder nur begrenzte Auswirkungen auf die Einzelhändler hatte.

4.10.5. *Auswirkungen des nach dem UZÜ eingetretenen wirtschaftlichen Abschwungs*

(470) Die eingeschränkt verfügbaren Informationen über die Auswirkungen des nach dem UZÜ eingetretenen wirtschaftlichen Abschwungs auf den Einzelhandel mit Schuhen weisen auf sinkende Spannen und eine rückläufige Nachfrage in den ersten neun Monaten nach dem UZÜ hin. Die Informationen wurden jedoch nur von einem Einzelhandelsunternehmen vorgelegt, das primär in einer bestimmten Region und außerdem auch als Einführer tätig ist; es kann daher nicht als repräsentativ für die Einzelhandelsbranche im Allgemeinen betrachtet werden. In der Fachpresse wurde zudem über eine beachtliche Verbesserung der Lage im Schuheinzelhandel (Anstieg der Verkaufsmengen und -erlöse) in dieser Region seit Mitte 2009 berichtet. Da die Mitarbeit der Einzelhandelsbranche nicht repräsentativ war, konnten folglich keine endgültigen Schlussfolgerungen zu den genauen Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs gezogen werden.

4.10.6. *Voraussichtliche Auswirkungen bei einer Aufrechterhaltung der Maßnahmen*

(471) Angesichts des derzeitigen wirtschaftlichen Abschwungs dürfte der Verbrauch von Lederschuhen zurückgehen und der von immer preisbewussteren Verbrauchern ausgeübte Preisdruck kurz- bis mittelfristig steigen. Andererseits dürften die Einführer versuchen, ihre Preisanstiege zumindest teilweise an die Einzelhändler weiterzugeben. Aufgrund der Zwangslage der Einzelhändler zwischen den Einführern und den Verbrauchern könnte sich ihre Lage zunehmend verschlechtern.

(472) Die Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften, die auf hart umkämpften Märkten agieren und vor allem Lederschuhe aus den betroffenen Ländern beziehen, könnten unter diesen Umständen angesichts ihrer verhältnismäßig hohen Kosten und verhältnismäßig geringer Nettospannen in eine prekäre Lage kommen. Unter diesen Umständen würde eine Aufhebung der Antidumpingmaßnahmen gegenüber der betroffenen Ware diese Unternehmen begünstigen. Für die Einführer/Vertriebsgesellschaften, die hingegen ihre Ware auch aus Drittländern oder aus Unionsländern beziehen und die eine größere Warenpalette anbieten, werden die Auswirkungen möglicher Preiserhöhungen beim Umsatz kaum zu Buche schlagen. Die Untersuchung ergab des Weiteren, dass große Einzelhändler und Einkaufsgemeinschaften des Einzelhandels soviel Gewicht haben, dass die Einführer trotz ihrer besonderen Marktlage die Kostenzuwächse nicht voll weitergeben können.

(473) Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Einzelhändler, die weiterhin in erster Linie die betroffene Ware beziehen, stärker unter einer Verlängerung der Maßnahmen leiden werden, während die Einzelhändler, deren Geschäftsmodell diversifizierter und flexibler ist und die auf andere Bezugsquellen ausweichen und ihre Warenpalette ausweiten, wahrscheinlich in geringerem Maße betroffen sein werden, wenngleich sie stärker geschädigt werden dürften als im UZÜ.

4.10.7. *Stellungnahmen*

(474) Angeblich führten die Maßnahmen dazu, dass viele Einzelhändler sich nach anderen Bezugsquellen umsehen mussten. Den verfügbaren Informationen zufolge könnten tatsächlich einige Einzelhändler ihre Bezugsquellen gewechselt haben, aber kein Einzelhändler und kein Verband berichtete nach Einführung der Maßnahmen über eine Angebotsverknappung oder gar über Schwierigkeiten, andere Bezugsquellen zu finden. Somit suchten zwar mehrere Einzelhändler nach anderen Bezugsquellen, doch haben sie scheinbar erfolgreich, konkurrenzfähige Bezugsquellen ausfindig gemacht. Obwohl dies zugegebenermaßen für einige Einzelhändler zeitaufwändig war, handelt es sich dabei um eine indirekte, in einem angemessenen Verhältnis stehende Auswirkung der Einführung der Maßnahmen verglichen mit den Vorteilen für die unter den gedumpten Einfuhren leidenden europäischen Hersteller.

(475) Mehrere interessierte Parteien teilten mit, dass es die günstigen Kostenfaktoren, die während des Bezugszeitraums vorherrschten (vgl. Randnummer (465)), nicht länger gäbe. Vielmehr hätten sich die Wechselkurse seit dem Ablauf des UZÜ negativ entwickelt und die Produktionskosten in der VR China und Vietnam würden erneut ansteigen. Folglich würde der Einzelhandel bei einer Aufrechterhaltung der Maßnahmen in eine schwierige Lage geraten und müsste die Preispunkte anheben. Damit würden nicht nur die Einzelhandelspreise steigen, sondern auch der Umsatz zurückgehen und der Gewinn angesichts der hohen Fixkosten einbrechen.

(476) Wie unter Randnummer (454) dargelegt, ist es höchst spekulativ, kurz- oder mittelfristig von einer Abwertung des Euro auszugehen. Und während die steigenden Kosten in der VR China sich wahrscheinlich auf die Lage der Einführer auswirken, gilt dieses Argument nicht für die Einzelhändler, da die verfügbaren Informationen über die Weiterverkaufspreise der Einführer während des Bezugszeitraums und in der Zeit nach dem UZÜ belegen, dass die Preisanstiege nur in begrenztem Umfang an die Einzelhändler weitergegeben wurden. Dies ist ein Hinweis auf die allgemein starke Marktposition der Einzelhändler.

(477) Es wurde bereits festgestellt, dass das Prinzip der Preispunkte im Schuheinzelhandel weit verbreitet ist und dass kleinere Preiserhöhungen den Verbrauchern deshalb kaum auffallen; aus den vorliegenden Informationen geht aber nicht hervor, dass sich die Einzelhändler einem insgesamt erheblichen Zuwachs bei den Einkaufspreisen für die betroffene Ware gegenübersehen. Damit lässt sich anhand der verfügbaren Informationen auch nicht folgern, dass sie die Preispunkte für die betroffene Ware im Allgemeinen anheben müssten. Und selbst wenn dies der Fall für bestimmte Modelle wäre, könnte der Preisanstieg durch einen Wechsel der Bezugsquelle und eine veränderte Warenpalette ausgeglichen werden. Deshalb wird dieses Vorbringen zurückgewiesen.

4.11. **Schlussfolgerung**

(478) Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich in den begrenzt verfügbaren Informationen keine Hinweise darauf finden, dass die Maßnahmen im Zeitraum von 2006 bis zum Ende des UZÜ eine deutlich nachteiligen Auswirkung auf die finanzielle Lage der Vertriebsgesellschaften/Einzelhändler hatten. Berücksichtigt man die wahrscheinlichen Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs nach dem UZÜ, insbesondere angesichts der Zwangslage der Einzelhändler zwischen den Einführern und den Verbrauchern und der möglichen geringen Gewinne der Einzelhändler, so kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass sich die finanzielle Lage der Einzelhändler, die vor allem die betroffene Ware verkaufen, verschlechtern wird. Festzuhalten ist aber auch, dass es den Einzelhändlern freisteht, ihre Waren aus anderen Ursprungsländern zu beziehen und die Warenpalette auszuweiten, so dass sie die Auswirkungen der Antidumpingzölle auf ihren Umsatz abmildern können. Allgemein betrachtet haben die Einzelhändler eine wesentlich bessere Marktposition als die Unionshersteller, da ihnen die gerade beschriebene Flexibilität offenstehen, während die Unionshersteller dem von den eingeführten gedumpten Waren ausgeübten Preisdruck voll ausgesetzt sind.

4.12. **Interesse der Verbraucher**

4.12.1. *Allgemeines*

(479) Die Kommission nahm mit 39 Verbraucherverbänden in der Union Kontakt auf und unterrichtete sie über die Einführung der Auslaufüberprüfung. Diese Verbände wurden ausdrücklich aufgefordert, Stellung zu den geltenden Maßnahmen zu nehmen und alle Informationen zu liefern, die für die Untersuchung relevant sein könnten. Drei Verbraucherverbände meldeten sich als interessierte Partei und übermittelten schriftliche Stellungnahmen.

(480) Zwei einzelstaatliche Verbraucherverbände unterstützten die Antidumpingmaßnahmen. Einer davon erwähnte ausdrücklich, dass die Preise für Schuhe aus den betroffenen Ländern trotz der geltenden Maßnahmen weiterhin sehr niedrig seien. BEUC, der Dachverband der europäischen Verbraucherorganisationen, sprach sich gegen die Maßnahmen aus, u.a. weil sie für die Verbraucher nachteilig seien.

(481) In der Ausgangsuntersuchung wurde von begrenzten Auswirkungen auf die Verbraucher ausgegangen, sofern die verhältnismäßig moderaten Zollsätze von den verschiedenen Ebenen der Vertriebskette aufgefangen und nicht in vollem Umfang an die Verbraucher weitergegeben würden. Dennoch wurde auch der ungünstigste Fall durchgespielt, dass nämlich der Anstieg in vollem Umfang an die Verbraucher weitergegeben würde. Dabei wurde der maximale Verbraucherpreisanstieg auf 2 % oder 1 EUR je Paar geschätzt.

(482) Die Ergebnisse der Überprüfung belegen, dass die Verbraucherpreise für Lederschuhe seit Einführung der Maßnahmen nur geringfügig gestiegen sind (vgl. Randnummern (463 ff.). Durchschnittlich veränderten sich die Einzelhandelspreise für Schuhe nach Angaben der nationalen statistischen Ämter der Gruppe repräsentativer Mitgliedstaaten, die unter diesen Randnummern und in Tabelle 23 genannt wird, um zwischen –0,5 % und +4,1 %, womit der Anstieg unter der Inflationsrate in diesem Zeitraum lag.

(483) Anhand der Analyse der Einfuhrpreise konnte auch ermittelt werden, dass die Preise für Lederschuhe aus der VR China und Vietnam auch nach Anrechnung der Antidumpingzölle verhältnismäßig niedrig waren (vgl. Randnummer (422)). Damit scheinen sich die Maßnahmen den vorliegenden Informationen zufolge sich nicht in nennenswerter Weise zum Nachteil der Verbraucher ausgewirkt zu haben.

4.12.2. *Sonstige Stellungnahmen*

(484) Mehrere interessierte Parteien brachten vor, die Maßnahmen seien zum Schaden der Verbraucher und hätten zu höheren Preisen geführt. Bestimmte Einführer machten auch geltend, dass die Auswirkungen der Maßnahmen auf die Verbraucher nun, da sie nicht länger in der Lage wären, die Zölle aufzufangen, sehr viel deutlicher spürbar würden.

(485) Wie unter Randnummer (482) dargelegt, führten die Antidumpingzölle scheinbar nicht zu nennenswert höheren Einzelhandelspreisen. Zur angeblichen Unfähigkeit der Einführer, die Zölle aufzufangen, finden sich bereits einige Hinweise in der nach dem UZÜ durchgeführten Analyse. Tatsächlich erhöhten sich die Einkaufspreise der Einführer im Zeitraum vom Juli 2008 bis zum März 2009 erheblich (vgl. Randnummer (438)), während ihre Weiterverkaufspreise unverändert waren oder höchstens leicht anstiegen. Dies legt nahe, dass die Einführer nicht notwendigerweise Kostenzuwächse an die nächste Ebene der Vertriebskette weitergeben müssten. Der Einwand wird daher zurückgewiesen.

(486) Eine interessierte Partei brachte vor, dass die Maßnahmen zu einer kleineren Auswahl an Lederschuhen für die Verbraucher geführt habe/führen würden, vor allem mangels Lederschuhen des mittleren/unteren Preissegments. Dieser Einwand wurde bereits während der Ausgangsuntersuchung vorgebracht.

(487) Dieses Vorbringen wurde nicht belegt. Im Übrigen ist es angesichts der über einen langen Zeitraum stabilen Einzelhandelspreise unwahrscheinlich, dass Verbraucher sich aufgrund der Preisentwicklung von der betroffenen Ware abwenden. Auch hat sich außer einem Verband, der keine Belege für seine Behauptung vorlegte, die Maßnahmen hätten zu weniger Auswahl für die Verbraucher geführt, kein anderer Einzelhändler oder Einzelhandelsverband über eine eingeschränkte Auswahl oder einen Versorgungsengpass beschwert. Angesichts eines leicht rückläufigen Verbrauchs von Lederschuhen im Bezugszeitraum und eines Anstiegs bei den Textilschuhen bestätigte die Untersuchung zwar, dass die Verbraucher sich in ihrer Wahl leicht von der betroffenen Ware abgewandt haben, dies kann jedoch auf geänderte Modetrends statt auf eine geringere Auswahl an Lederschuhen zurückgeführt werden.

5. SCHLUSSFOLGERUNG ZUM UNIONSINTERESSE

(488) Aus den dargelegten Gründen verbesserte ein beträchtlicher Teil der Hersteller des Wirtschaftszweigs der Union seine Lage seit Einführung der Antidumpingmaßnahmen und belegte mit der Anpassung seiner Geschäftsmodelle an die Herausforderungen des globalisierten Markts, dass der Wirtschaftszweig existenzfähig ist. Durch eine Aufrechterhaltung der Maßnahmen würde mehr Zeit für eine weitere Anpassung eingeräumt. Würden die Maßnahmen außer Kraft treten, wird der Preisdruck der gedumpten Einfuhren auf das mittlere bis untere Warensegment sich wahrscheinlich auch auf die Schuhe des oberen Marktsegments und letztendlich auf alle Lederschuhe auswirken. In diesem Fall ist es wahrscheinlich, dass weitere Unionshersteller in den Konkurs getrieben werden, denn da es sich überwiegend um kleine bis mittlere Unternehmen handelt, sind sie finanziell anfälliger.

(489) Andererseits waren die Auswirkungen der Antidumpingzölle auf die Einführer, Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften und Verbraucher im Zeitraum von 2006 bis zum Ende des UZÜ nicht unverhältnismäßig. Sollten die Maßnahmen beibehalten werden und die Verbrauchernachfrage aufgrund der Wirtschaftskrise weiter nachgeben, dürften sich die Antidumpingzölle auf alle Marktteilnehmer stärker als bisher auswirken. Angesicht der allgemein guten Lage und der erwiesenen Flexibilität der Einführer sowie der insgesamt starken Marktposition der Einzelhändler/Vertriebsgesellschaften, die ihre Warenpalette erheblich ausweiten können, kann man davon ausgehen, dass diese Wirtschaftsbeteiligten kurz- bis mittelfristig nicht unverhältnismäßig stark beeinträchtigt werden. Für die Verbraucher ergab sich nach Einführung der Antidumpingzölle kein spürbarer Preisanstieg und den Ergebnisse der nach dem UZÜ durchgeführten Analyse zufolge gibt es auch keine Anzeichen dafür, dass die Verbraucherpreise künftig unverhältnismäßig ansteigen werden.

(490) Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Überprüfung keine zwingenden Gründe gegen die Aufrechterhaltung der Antidumpingmaßnahmen ergab.

L. **STELLUNGNAHMEN INTERESSIERTER PARTEIEN NACH DER UNTERRICHTUNG**

(491) Nach der Unterrichtung über die Untersuchungsergebnisse gingen mehrere Stellungnahmen ein. Sie konnten indessen nichts an den Schlussfolgerungen ändern. Folgendes waren die Hauptargumente:

1. INTERESSE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

(492) Nach der Unterrichtung über die endgültigen Feststellungen machte eine interessierte Partei geltend, nicht die Antidumpingmaßnahmen, sondern einzig und allein die Umstrukturierungsbemühungen hätten dem Wirtschaftszweig der Union geholfen. Für dieses Vorbringen fehlten nicht nur die Beweise, es setzt sich auch über die objektiven Feststellungen dieser Überprüfung hinweg. Insbesondere wird der zeitliche Zusammenhang zwischen der Einführung der Antidumpingmaßnahmen und der Stabilisierung des Wirtschaftszweigs der Union ignoriert. Seit der Einführung der Maßnahmen ist der massive Anstieg gedumpter Billigeinfuhren nämlich zum Stillstand gekommen und der Marktanteil der Gesamteinfuhren von 35,5 % auf 28,7 % zurückgegangen. Durch diese Verringerung der gedumpten Einfuhren auf dem Unionsmarkt wurde der Preisdruck durch die zu Niedrigpreisen angebotenen Schuhe abgeschwächt, und der Wirtschaftszweig der Union konnte seine Umstrukturierungsbemühungen fortsetzen.

(493) Des Weiteren wurde erneut vorgebracht, im Wirtschaftszweig der Union sei keine Massenproduktion möglich, und wegen der aus diesem Grund fehlenden Größenvorteile sei er nicht in der Lage, die starke Nachfrage nach billigeren Schuhen auf dem Unionsmarkt zu befriedigen. Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass dieses Vorbringen nicht durch Beweise belegt wurde. Sodann gibt es unter dem Unionsherstellern auch eine Reihe größerer Hersteller von Schuhen des unteren Marktsegments mit niedrigeren Verkaufspreisen, von denen einige in der Stichprobe untersucht wurden. Außerdem ist im Hinblick auf die Behauptung, der Wirtschaftszweig der Union sei nicht in der Lage, die nachgefragten Mengen zu produzieren, festzustellen, dass der Untersuchung zufolge die meisten der größeren Einführer in der Stichprobe nicht nur bei einem einzigen Lieferanten bestellen, sondern darüber hinaus auch vergleichsweise kleinere Mengen von mehreren Lieferanten beziehen. Zusammen mit den Auswirkungen des in Abschnitt E.2 beschriebenen „Clustermodells", bei dem mehrere kleinere Unternehmen ihren Arbeitskräftebestand zusammenlegen, dürfte dies logischerweise auch den Wirtschaftszweig der Union in die Lage versetzen, größere Mengen herzustellen. Das Vorbringen wird daher zurückgewiesen.

(494) Zwei interessierte Parteien wandten ein, die Lage derjenigen Unionshersteller, die globales Outsourcing praktizierten, sei weniger eingehend analysiert worden als die der Unionshersteller in der Stichprobe. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die Analyse sich auf alle interessierten Parteien erstreckte, soweit sie an der Untersuchung mitarbeiteten. So wurde beispielsweise das Interesse eines großen Unionsherstellers, der wegen seiner Einfuhrmengen aus der Definition des Wirtschaftszweigs der Union ausgenommen wurde (siehe Randnummern (402) ff.), recht eingehend untersucht. Außerdem sind Unternehmen in der Union, die den Großteil ihrer Produktion in Drittländer verlagert haben, in Antidumpinguntersuchungen als Einführer zu betrachten; die Lage der Einführer

wurde in vollem Umfang berücksichtigt und unter den Randnummern (407) ff. analysiert.

(495) Eine Partei wies darauf hin, dass die Interessen von Unionsherstellern, die in die Stichprobe einbezogen waren, nicht richtig bewertet worden seien, denn einige von ihnen seien angeblich gegen die Aufrechterhaltung der Maßnahmen. Dies trifft indessen nicht zu; sogar das Unternehmen, das in den Maßnahmen keinen Vorteil für sich selbst sah, vertrat die Auffassung, dass sie die gedumpten Einfuhren einzudämmen halfen. Ein weiteres Unternehmen gab lediglich an, es könne in den Zeiten der Wirtschaftskrise nur schwer die genauen Auswirkungen von Antidumpingzöllen in der Zukunft vorhersehen, äußerte sich jedoch nicht dahingehend, dass es die Zölle für sinnlos halte. Somit vertraten selbst die Parteien, die nicht ausdrücklich erklärten, dass sie unmittelbaren Nutzen aus den Maßnahmen zogen, die Auffassung, dass die Maßnahmen einen indirekten Nutzen hatten, indem sie die Einfuhren aus der VR China und Vietnam eindämmten.

(496) Somit wird endgültig bestätigt, dass die Unionshersteller insgesamt Nutzen aus den Maßnahmen zogen und ihre Lage nachweislich verbessern konnten, nachdem die Auswirkungen des schädigenden Dumpings dank der Maßnahmen abgeschwächt wurden.

2. INTERESSE DER UNABHÄNGIGEN EINFÜHRER

(497) Mehrere interessierte Parteien kritisierten allgemein, die Interessen anonymer Antragsteller würden geschützt, während die Interessen der Einführer, anderer Wirtschaftsbeteiligter sowie der Verbraucher weitgehend unberücksichtigt geblieben seien. Hierzu sei angemerkt, dass den Untersuchungsergebnissen zufolge die Einführung der Antidumpingzölle den Unionsherstellern insgesamt zugute kam und keine unverhältnismäßig starken negativen Auswirkungen auf die anderen betroffenen Wirtschaftsbeteiligten hatte. Die Behauptung einer Diskriminierung zwischen diesen Parteien wird jedoch entschieden zurückgewiesen; allen Parteien wurde in der Untersuchung dieselbe Behandlung zuteil, und alle Interessen der kooperierenden Wirtschaftsbeteiligten, wie der Einführer, Einzelhändler, ausgelagerten Unionshersteller und Verbraucher, wurden im Rahmen der Untersuchung umfassend berücksichtigt und sorgfältig analysiert.

(498) Mehrere Parteien wandten ein, die Gewinne der Einführer seien nicht hoch genug, um gestiegene Einfuhrkosten, die Entwicklung der Wechselkurse, die Kosten der Umstellung auf andere Bezugsquellen und Antidumpingzölle abfangen zu können. Dieses Vorbringen wurde jedoch nicht hinreichend mit Beweisen untermauert. Wie aus Tabelle 22 ersichtlich wird, sind die Gewinne der Einführer mit rund 20 % durchaus von einer Größenordnung, die ihnen noch Spielraum lassen dürfte, die genannten Kosten zu tragen.

(499) Es wurde geltend gemacht, die für die Einführer angegebene Beschäftigtenzahl, nämlich rund 23 000, sei zu niedrig angesetzt, da sie keine „wertschöpfenden Tätigkeiten" in der Union enthalte. Dies trifft jedoch nicht zu. Die Beschäftigtenzahl der Einführer wurde anhand der überprüften Beschäftigtenzahlen der Einführer in der Stichprobe berechnet, die auch stark wertschöpfende Tätigkeiten wie Design, Marketing, FuE, Markenmanagement usw. im Zusammenhang mit der betroffenen Ware umfasste. Alle überprüften Beschäftigtenzahlen wurden addiert und zu der Menge der Einfuhren der betroffenen Ware durch die Einführer in der Stichprobe in Beziehung gesetzt. Dieses Ergebnis wurde sodann auf die Gesamtmenge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern hochgerechnet. Die so ermittelte Beschäftigtenzahl schloss mithin auch signifikante „wertschöpfende Tätigkeiten" in der Union ein.

(500) Einige Parteien wandten ein, das Argument, die Einführer könnten leicht auf andere Bezugsquellen ausweichen, sei faktisch unrichtig und vereinfache den Sachverhalt. Eine interessierte Partei erklärte, es gebe keine alternativen Bezugsquellen. Hierzu ist anzumerken, dass niemals gesagt wurde, eine Umstellung auf andere Bezugsquellen sei leicht. Die Kommission bestreitet nicht, dass ein Wechsel der Lieferanten zusätzliche Kosten verursachen kann und zeitaufwändig ist und dass einige Einführer durch langfristige Geschäftsbeziehungen an ihre Lieferanten gebunden sind. Auf der Grundlage der bei den Einführern in der Stichprobe und einem anderen, nicht in die Stichprobe einbezogenen Einführer eingeholten Infomationen konnte jedoch unter Randnummer (452) der Schluss gezogen werden, dass bei der Beschaffung eine erhebliche Flexibilität bestand und dass etwaige zusätzliche Anstrengungen bei der Umstellung auf andere Bezugsquellen nicht so erheblich gewesen wären, dass sie die betreffenden Wirtschaftsbeteiligten davon abgehalten hätten, einen solchen Wechsel vorzunehmen. Tatsächlich weiteten diese Einführer ihre Beschaffung aus Drittländern deutlich aus, wie aus Tabelle 19 hervorgeht. Dieselbe Tendenz war auch bei den nicht in die Stichprobe einbezogenen Einführern festzustellen, denn die Einfuhren aus Drittländern erhöhten sich den Eurostat-Daten zufolge um 4 Prozentpunkte (siehe Tabelle 7).

(501) Einige interessierte Parteien argumentierten, die Aufrechterhaltung der Maßnahmen werde zu einem verstärkten Arbeitsplatzabbau in der Union führen, zumindest was Einführer und Einzelhändler betreffe. Dieses Vorbringen wurde von den interessierten Parteien nicht mit Beweisen belegt. Überdies geht aus den Akten hervor, dass die Beschäftigung im Bereich der von der Überprüfung betroffenen Ware bei den Einführern in der Stichprobe von 2005 bis zum UZÜ um 6 % zunahm.

(502) Es wurde beanstandet, dass keine Analyse der möglichen Vorteile eines Außerkrafttretens der Maßnahmen für die Einführer vorliege. In diesem Zusammenhang sei auf Artikel 21 der Antidumpinggrundverordnung verwiesen, demzufolge untersucht werden muss, ob zwingende Gründe gegen die Einführung von Antidumpingzöllen sprechen. Im Rahmen einer Auslaufüberprüfung bedeutet dies, dass untersucht werden muss, ob zwingende Gründe gegen eine Aufrechterhaltung der Maßnahmen sprechen, d.h. es müssen negative Auswirkungen einer Verlängerung dieser Maßnahmen ermittelt und gegen die Vorteile für den Wirtschaftszweig der Union abgewogen werden, damit beurteilt werden kann, ob diese negativen Auswirkungen unverhältnismäßig stark sind. Rechtlich gesehen müsste daher das entgegengesetzte Szenario, also ein Auslaufenlassen der Maßnahmen, nur dann eingehender analysiert werden, wenn es konkrete Anhaltspunkte dafür gäbe, dass es in diesem Fall zu einer unverhältnismäßig starken Belastung für Einführer, Einzelhändler oder Verbraucher käme. Solche Anhaltspunkte wurden nicht festgestellt. Allerdings lassen sich – nur um des Argumentes willen – folgende Feststellungen zu den wahrscheinlichen Auswirkungen eines Außerkrafttretens der Maßnahmen auf Einführer, Einzelhändler und Verbraucher treffen. Was die Einführer betrifft, so ergab

die Untersuchung, dass ihre Rentabilitätseinbußen von 2005 bis zum UZÜ zu einem gewissen Teil den gezahlten Antidumpingzöllen zuzuschreiben waren. Sollten die Maßnahmen außer Kraft treten und alle anderen Kosten gleich bleiben, dann würden diese Kosten wegfallen und dementsprechend könnten die Gewinne auf ein Niveau über den in der Untersuchung ermittelten rund 20 % ansteigen. Ob die Einzelhändler einen Nutzen aus dem Auslaufen der Maßnahmen ziehen würden, geht aus den Informationen in den Akten nicht eindeutig hervor, denn die Einführer in der Stichprobe haben im Falle rückläufiger Einfuhrpreise nicht immer ihre Wiederverkaufspreise angeglichen, wie ein Vergleich des arithmetischen Mittels der Einfuhrpreise mit dem arithmetischen Mittel der Wiederverkaufspreise von 2007 bis zum UZÜ zeigt.

Was die Auswirkungen auf die Verbraucher anbelangt, so ist es sogar noch unwahrscheinlicher, dass ein Außerkrafttreten der Maßnahmen für sie zu sinkenden Preisen führen würde, denn die Einzelhandelspreise sind trotz der Preisbewegungen auf der Ebene der Einfuhren von 2005 bis zum UZÜ weitgehend stabil geblieben. Auch dass den Verbrauchern Vorteile in Form einer größeren Auswahl entstehen würden, ist unwahrscheinlich, denn die Akten enthalten keinerlei Anhaltspunkte dafür, dass die Auswahl für die Verbraucher durch die Einführung der Antidumpingzölle beeinträchtigt worden wäre. Auf jeden Fall kann dies nichts an den Schlussfolgerungen ändern, dass es keine zwingenden Gründe gibt, die gegen eine Aufrechterhaltung der Maßnahmen sprechen würden.

(503) Einige Einführer und ihre Verbände äußerten die Auffassung, die Auswirkungen der Krise würden unterschätzt und die Folgen des Abschwungs würden sich noch weiter verschärfen. Hierzu ist zunächst anzumerken, dass diese Vorbringen unzureichend belegt wurden, denn es wurden keine konkreten, auf die betroffene Ware bezogenen Angaben vorgelegt. Wie unter den Randnummern (436) ff. ausgeführt, wurden die Auswirkungen der Krise bis zum Juni 2009 anhand der besten verfügbaren Informationen analysiert, d.h. ein zusätzlicher Fragebogen speziell zu diesem Thema wurde versandt. Anhand der eingeholten Informationen wurde eine vorsichtige Analyse der Daten vorgenommen, und diese Analyse basierte natürlich hauptsächlich auf Daten bis zum Juni 2009. Daher kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf Verbrauch und Preise seit Juni 2009 verschlimmert haben; dennoch kann der Schluss gezogen werden, dass es in Anbetracht der deutlich über 15 % liegenden Gewinnspanne unwahrscheinlich ist, dass die Einführer plötzlich unverhältnismäßig stark allein von den Auswirkungen der Antidumpingzölle betroffen wären.

Dies gilt umso mehr, als seit Juni 2009 gemischte Signale vom Markt ausgehen und in einigen Mitgliedstaaten Anzeichen für eine Verbesserung zu erkennen sind. Somit weist zum jetzigen Zeitpunkt nichts darauf hin, dass die Auswirkungen der Krise ernsthaft unterschätzt worden wären. Im Übrigen sei angemerkt, dass die Kommission mit der Analyse der oben genannten Daten weit über ihre gesetzlichen Verpflichtungen hinausging, denn in Artikel 6 Absatz 1 der Grundverordnung wird ausdrücklich festgelegt, dass Informationen, die für einen Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum vorgelegt werden, normalerweise nicht berücksichtigt werden.

(504) Schließlich forderten einige Parteien erneut, bestimmte Warentypen sollten unter dem Gesichtspunkt des Unionsinteresses von den Antidumpingmaßnahmen ausgenommen werden, da insbesondere Sport- und Outdoorschuhe in der Union nur noch in ganz geringem Umfang hergestellt würden. Der Rückgang der Unionsproduktion stelle eine Veränderung der Umstände dar, die in der Auslaufüberprüfung berücksichtigt werden müsse. Zunächst wird daran erinnert, dass es nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung nicht möglich ist, den Geltungsbereich der Maßnahmen im Rahmen einer Auslaufüberprüfung zu ändern (siehe Randnummer 61)). Selbst wenn davon ausgegangen würde, dass es rechtlich möglich wäre, was nicht der Fall ist, ist darauf hinzuweisen, dass das Argument der rückläufigen Produktion bereits in der Ausgangsuntersuchung vorgebracht und unter den Randnummern (28) und (38) der endgültigen Verordnung widerlegt wurde. Da die betreffenden Parteien keine neuen stichhaltigen Beweise vorlegten, aus denen hervorgegangen wäre, in welchem Umfang die Unionsproduktion dieser Schuhtypen im Vergleich zur Ausgangsuntersuchung zurückging, wird das Vorbringen zurückgewiesen, und die Feststellungen unter Randnummer (450) werden bestätigt.

3. INTERESSE DER VERTRIEBSGESELLSCHAFTEN/EINZELHÄNDLER

(505) Eine interessierte Partei machte geltend, in der Analyse werde künstlich zwischen Einführern und Einzelhändlern unterschieden, und die Interessen integrierter Unternehmen, die die gesamte Last der Maßnahmen zu tragen hätten, seien nicht berücksichtigt worden. Hierzu ist erstens anzumerken, dass das einzige Unternehmen, das als Einzelhändler an der Untersuchung mitarbeitete, tatsächlich ein integrierter Einführer/Einzelhändler war (siehe Randnummer (460)), so dass der Spezifität dieser integrierten Unternehmen Rechnung getragen wurde, indem sie sowohl bei den Einführern in der Stichprobe als auch in der die Einzelhändler betreffenden Analyse vertreten waren. Zweitens wurden auch alle Informationen berücksichtigt, die von anderen, nicht in vollem Umfang an der Untersuchung mitarbeitenden Einzelhändlern vorgelegt wurden. Somit berücksichtigte und analysierte die Kommission alle verfügbaren Informationen über integrierte Unternehmen. Aus diesen Gründen kann dem Vorbringen, die Interessen integrierter Unternehmen seien nicht berücksichtigt worden, nicht stattgegeben werden.

(506) Einige interessierte Parteien äußerten allgemeine Kritik dahingehend, dass die Auswirkungen der Maßnahme auf Einzelhändler nicht ausführlich genug analysiert worden seien. Diese Behauptung wurde nicht belegt. Wie unter den Randnummern (459) ff. ausgeführt, versuchte die Kommission proaktiv und wiederholt, Informationen bei Einzelhändlern einzuholen, aber abgesehen von einem einzigen integrierten Einführer/Einzelhändler, der als Einführer kooperierte, war keine Einzelhandelskette bereit, in vollem Umfang an der Untersuchung mitzuarbeiten. Trotz der begrenzten Mitarbeit seitens der Einzelhändler wurden in der Analyse, soweit möglich, alle über den Einzelhandel zur Verfügung stehenden Informationen berücksichtigt, zum Beispiel schriftliche Stellungnahmen interessierter Parteien, im Rahmen von Anhörungen vorgelegte Informationen, Marktuntersuchungen, Studien und Informationen aus der Fachpresse. Aus den vorgenannten Gründen muss das Vorbringen, die Auswirkungen der Maßnahmen auf Einzelhändler seien nicht ausführlich genug analysiert worden, zurückgewiesen werden.

(507) Mehrere Parteien behaupteten, die Kommission habe öffentlich verfügbare Informationen über die Rentabilität der Einzelhändler nicht berücksichtigt. Eine Partei machte geltend, aus den Rentabilitätsdaten der öffentlich zugänglichen Finanzberichte wichtiger Einzelhändler in der Union ergebe sich eine zutiefst besorgniserregende Situation, die in der Analyse außer Acht gelassen worden sei. Desgleichen vertraten einige Parteien die Auffassung, die schwerwiegenden Folgen der Wirtschaftskrise für den Einzelhandel seien nicht berücksichtigt worden. Eine der größten Schuheinzelhandelsketten habe 2008 zwar Rekordgewinne verbucht, dies sei jedoch die Ausnahme von der Regel, und kleinere Einzelhändler seien ernsthaft von der Krise betroffen. In diesem Zusammenhang wird erneut darauf hingewiesen, dass die Mitarbeit seitens der Einzelhändler äußerst begrenzt war und nur ein einziger Einzelhändler/Einführer in vollem Umfang an der Untersuchung mitarbeitete. Zudem wurden weder vor noch nach der Unterrichtung spezifische Angaben zum Gewinn der Einzelhändler im Zusammenhang mit Lederschuhen oder der betroffenen Ware vorgelegt. Dessen ungeachtet berücksichtigte und prüfte die Kommission eine Vielzahl anderer Informationsquellen, darunter Stellungnahmen von Einzelhändlern, Marktinformationen und Presseberichte, die auf eine starke Variabilität der Gewinne im Einzelhandel hindeuteten: So verzeichneten einige Einzelhändler offenbar tatsächlich rückläufige Gewinnspannen und eine abflauende Nachfrage, während die Fachpresse gleichzeitig über steigende Verkaufszahlen und Gewinne für andere Händler berichtete. Somit wurden die von den vorstehend genannten Parteien angesprochenen öffentlich verfügbaren Informationen berücksichtigt, lieferten jedoch nur ein unvollständiges Bild, weshalb eine Vielzahl anderer Informationsquellen hinzugezogen wurde, die auf eine breitere Streuung der Gewinne hindeuteten. Mithin wurden die Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs auf die Einzelhändler in dem Umfang geprüft, wie es anhand der verfügbaren Informationen möglich war. Das Vorbringen, die Rentabilität der Einzelhändler sei nicht ordnungsgemäß analysiert worden, muss daher zurückgewiesen werden.

(508) Einige Parteien erhoben Einwände dagegen, dass das allgemeine Rentabilitätsniveau des Einzelhandels und ein mit anderen Schuhen erzielter Umsatz herangezogen wurden, mit der Begründung, dies sei für die Untersuchung unerheblich. Eine Partei brachte vor, wenn die untersuchende Behörde festgestellt habe, dass die Auswirkungen der Maßnahmen auf die Einzelhändler durch Verkäufe anderer Waren aufgefangen wurden, hätte eine ähnliche Analyse für die Unionshersteller vorgenommen werden sollen. Es ist darauf hinzuweisen, dass sich die Lage der Einzelhändler und der Unionshersteller der gleichartigen Ware insofern unterscheidet, als Letztere in erster Linie Lederschuhe herstellen, während die Einzelhändler in der Regel ein breiteres Sortiment anderer Waren anbieten. Daher bleiben die Feststellungen unter den Randnummern (472) ff. weiterhin gültig.

(509) Einige Parteien erhoben Zweifel an der Richtigkeit der Beschäftigtenzahlen für den Einzelhandel und äußerten die Ansicht, es seien mehr Arbeitsplätze gefährdet, ohne dieses Vorbringen indessen zu belegen. Hierzu ist anzumerken, dass die unter Randnummer (459) angegebene Beschäftigtenzahl des Einzelhandels berechnet wurde, indem die überprüfte Beschäftigtenzahl des einzigen kooperierenden Einführers/Einzelhändlers auf die Einzelhandelsfunktion bezogen und der von der Überprüfung betroffenen Ware zugeordnet wurde. Sodann wurde ein Schätzwert ermittelt, indem die vorstehende Beschäftigtenzahl anhand der von diesem Unternehmen gehandelten Mengen im Verhältnis zu den Gesamtmengen der von der Überprüfung betroffenen Ware, die auf dem Einzelhandelsmarkt der Union verkauft wurden, hochgerechnet wurde. Dieser Schätzwert wurde anschließend mit Stellungnahmen anderer Parteien sowie mit Marktuntersuchungen abgeglichen, die die von der Kommission ermittelte Größenordnung des Wertes bestätigten. Der Einwand wird daher zurückgewiesen.

(510) Mehrere Parteien machten geltend, es sei für Einzelhändler schwierig, die Bezugsquellen zu wechseln, insbesondere für KMU, da sie langfristige, auf Vertrauen basierende Geschäftsbeziehungen unterhielten und die Kosten einer Umstellung auf neue Lieferanten sowie der damit verbundene Zeitaufwand untragbar hoch sein könnten. Einige Parteien argumentierten, die Kosten einer Verlagerung seien angesichts des derzeitigen wirtschaftlichen Abschwungs für Einzelhändler besonders schwer verdaulich. Hierzu ist festzustellen, dass die Kosten für einen Wechsel der Lieferanten einigen Einzelhändlern in Zeiten der wirtschaftlichen Krise zugegebenermaßen gewisse Probleme bereiten könnten. Die Kommission konnte jedoch nicht feststellen, dass der mit einem Wechsel der Bezugsquellen verbundene Kosten- und Zeitaufwand untragbar hoch wäre. Aus den im Rahmen der Untersuchung eingeholten Informationen ging vielmehr hervor, dass mehrere Einzelhändler nach alternativen Lieferquellen Ausschau gehalten und den Wechsel ohne unverhältnismäßig starke negative Auswirkungen vollzogen hatten. Dem Argument kann daher nicht gefolgt werden.

(511) Eine Partei wies darauf hin, dass es zusätzlich zu den Maßnahmen auch aufgrund der gestiegenen Kosten für Lederschuhe aus der VR China und Vietnam unter dem Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit nicht mehr rentabel sei, weiterhin Ware aus diesen Ländern zu beziehen. Das Vorbringen, die Beschaffung aus diesen Ländern sei nicht mehr rentabel, wurde nicht durch Beweise belegt und erscheint unvereinbar mit der Feststellung, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern im UZÜ zusammen noch immer einen Marktanteil von 28 % hatten. Die Behauptung, andere steigende Kosten in den betroffenen Ländern hätten Auswirkungen auf die Beschaffungsentscheidungen der Einführer, bestätigt im Übrigen die Feststellung der Kommission unter den Randnummern (402) ff., dass es offenbar andere Faktoren als den Antidumpingzoll gibt, die die Entscheidung der Einführer/Einzelhändler, ihre Bezugsquellen zu wechseln, beeinflussen. Da zahlreiche andere Faktoren im Spiel sind, ist es nicht möglich, alle negativen Auswirkungen den Antidumpingmaßnahmen anzulasten.

(512) Mehrere Parteien wandten ein, es sei nicht ausreichend berücksichtigt worden, dass die Preispunkte bei den Verbraucherpreisen eine Weitergabe geringer Preiserhöhungen an die Verbraucher unmöglich machten. Dieses Vorbringen bestätigte die Feststellung der Kommission, dass die Preiserhöhungen bei den Einzelhändlern zu gering waren, um sich in nennenswertem Umfang auf der Ebene der Verbraucherpreise niederzuschlagen. Diesbezüglich wird auf Randnummer (477) verwiesen.

(513) Eine Partei vertrat die Ansicht, in der Analyse sei der harte Preiskampf im Einzelhandel nicht berücksichtigt worden. Dieses Vorbringen wird zurückgewiesen, da der starke Wettbewerb im Einzelhandel in der Analyse wie unter Randnummer (467) beschrieben berücksichtigt wurde.

4. INTERESSE DER VERBRAUCHER

(514) Mehrere Parteien machten geltend, die Verbraucherpreisanstiege seien höher als in der Untersuchung festgestellt, und im Falle einer Verlängerung der Maßnahmen würden die Preise weiter steigen. Andere Parteien stellten die Richtigkeit der von der Kommission für die Ermittlung der Verbraucherpreise herangezogenen Zahlen in Frage mit der Begründung, sie bezögen sich nicht auf alle Mitgliedstaaten und schlössen auch andere Waren als die betroffene Ware ein. Zwei Parteien beanstandeten, dass die vom Wirtschaftszweig im Rahmen der Überwachung der Einzelhandelspreise erhobenen Informationen, die eine von ihnen vorgelegt hatte, nicht berücksichtigt worden seien. In diesem Zusammenhang wird daran erinnert, dass alle vorgelegten Informationen über Einzelhandelspreise in der Untersuchung analysiert wurden (siehe Randnummern (463 ff.).

Tatsächlich zog die Kommission eine Reihe von Quellen heran, um die Entwicklung der Einzelhandelspreise zu ermitteln, nämlich Informationen kooperierender Parteien (Einzelhandelspreise der Großhändler, Einkaufspreise und Weiterverkaufspreise der kooperierenden Einführer/Einzelhändler und anderer Einzelhändler, die Informationen übermittelten), Erklärungen verschiedener interessierter Parteien, dass die Verbraucherpreise nicht gestiegen seien, sowie Informationen aus statistischen Quellen. Die letztgenannte Quelle, deren Daten in Tabelle 23 aufgeführt sind, war den Untersuchungsergebnissen zufolge aus mehreren Gründen zuverlässiger als die oben erwähnten, im Rahmen der Überwachung erhobenen Einzelhandelspreisinformationen: Die von der betreffenden Partei vorgelegten Informationen wurden für begrenzter und weniger repräsentativ erachtet, da sie nur einen ganz geringen Teil der Warendefinition betrafen und einen wichtigen Verbrauchermarkt außer Acht ließen, nämlich das Vereinigte Königreich, einen den betroffenen Parteien zufolge äußerst wettbewerbsfähigen Einzelhandelsmarkt. Im Gegensatz dazu stammten die in Tabelle 23 dargestellten Informationen von nationalen statistischen Ämtern (einschließlich dem des Vereinigten Königreichs, das einen leichten Rückgang der Verbraucherpreise zwischen 2005 und dem UZÜ meldete) und bezogen sich überwiegend auf die betroffene Ware. Im Übrigen wiesen die von interessierten Parteien im Zuge der Untersuchung vorgelegten Informationen nur geringfügige Preisanstiege oder sogar Preisrückgänge aus. Aus diesen Gründen mussten die vorstehenden Vorbringen zurückgewiesen werden.

(515) Eine Partei behauptete, für die Verbraucher sei es schwer, Waren von guter Qualität zu vernünftigen Preisen zu bekommen. Dieses Vorbringen wurde nicht belegt und wird daher zurückgewiesen.

(516) Eine Partei brachte vor, der rückläufige Verbrauch von Lederschuhen zeige die negativen Auswirkungen der Maßnahmen auf die Verbraucher, konnte dies jedoch nicht durch Belege untermauern. Wie unter Randnummer (482) beschrieben, blieben die Verbraucherpreise weitgehend stabil, daher gab es keine negativen Auswirkungen auf die Verbraucher. Die Kommission ermittelte eine Reihe von Faktoren, die zu einem rückläufigen Verbrauch von Lederschuhen geführt hatten, wie etwa Veränderungen der Modetrends; folglich konnte nicht der Schluss gezogen werden, der Verbrauchsrückgang sei den Antidumpingmaßnahmen zuzuschreiben. Das Vorbringen wird daher zurückgewiesen.

5. WEITERE STELLUNGNAHMEN NACH DER UNTERRICHTUNG

(517) Zwei Parteien wandten ein, die Analyse des Unionsinteresses sei unvollständig, denn die Interessen der Logistikanbieter (Speditionen usw.) in der Union seien darin nicht berücksichtigt worden. Hierzu ist anzumerken, dass sich kein solcher Wirtschaftsbeteiligter meldete und um Berücksichtigung seines Standpunkts ersuchte, und es wurden auch keine diesbezüglichen Informationen vorgelegt. Das Vorbringen, die Analyse des Unionsinteresses sei in dieser Hinsicht unvollständig, wird mithin zurückgewiesen. Desgleichen brachten einige Parteien vor, die positiven Auswirkungen eines Außerkrafttretens der Maßnahmen hätten in dem das Unionsinteresse betreffenden Teil analysiert werden sollen. Hinsichtlich dieses Vorbringens wird auf Randnummer (502) verwiesen, in der erläutert wird, warum eine solche Analyse in diesem Fall aus rechtlicher Sicht für nicht erforderlich erachtet wird.

(518) Die vietnamesische Regierung und der vietnamesische Leder- und Schuhverband machten geltend, durch eine Aufrechterhaltung der Maßnahmen würde die Wirkung der von der Union gewährten Beihilfeprogramme abgeschwächt. Die Einführung oder Verlängerung von Antidumpingzöllen ergibt sich ganz einfach aus der Tatsache, dass die vietnamesischen Ausführer den Untersuchungsergebnissen zufolge schädigendes Dumping praktizieren. Politische Erwägungen wie die hier vorgebrachte fallen nicht in diesen rechtlichen Rahmen und sind daher irrelevant. Im Übrigen besteht kein Widerspruch zwischen der Gewährung von Entwicklungshilfe der Union für Vietnam in verschiedenen Bereichen und der Einführung von Antidumpingzöllen im Anschluss an eine eingehende, nach den internationalen Handelsregeln durchgeführte Untersuchung.

M. **ENDGÜLTIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN**

(519) Aus diesen Gründen sollten die Antidumpingmaßnahmen gegenüber Lederschuhen aufrechterhalten werden. Dennoch und unbeschadet der Tatsache, dass ein Anhalten des schädigenden Dumpings festgestellt wurde und der Schutz des Interesses der Union die Einführung von Maßnahmen erfordert, weist dieses Verfahren, wie unter den Randnummern (324) bis (326) erläutert, außergewöhnliche Umstände auf, die sich auch in der Dauer der Antidumpingmaßnahmen niederschlagen sollten. Die Untersuchung ergab, dass kurz- bis mittelfristig bis zum Abschluss des Anpassungsprozesses des Wirtschaftszweigs der Union ein Anhalten der Schädigung wahrscheinlich ist. Daher sollte die Geltungsdauer der Maßnahmen auf 15 Monate beschränkt werden.

(520) Nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung würde die Ausweitung von Maßnahmen im Anschluss an eine Auslaufüberprüfung normalerweise für eine Dauer von 5 Jahren gelten, es sei denn, besondere Gründe oder Umstände ließen einen kürzeren Zeitraum angezeigt erscheinen. Im vorliegenden Fall wurde durch die Untersuchung belegt, dass der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum erhebliche Veränderungen erfuhr. Insbesondere wurde festgestellt, dass ein Teil des Wirtschaftszweigs im Begriff war, sich auf ein neues Geschäftsmodell umzustellen, und dabei steigende Gewinne erzielte, die sich der Zielgewinnspanne näherten. Diese Gruppe von Unternehmen expandierte zudem sowohl umsatz- als auch mengenmäßig sehr stark und übernahm nach und nach einen erheblichen Teil der anderen Unternehmen des Wirtschaftszweigs, die ihr Geschäftsmodell nicht wesentlich umgestellt hatten.

(521) Angesichts der festgestellten Entwicklungen wird die Auffassung vertreten, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht länger von der Wahrscheinlichkeit eines Anhaltens der Schädigung in der Zeit nach dem unter Randnummer (519) genannten Zeitraum ausgegangen werden kann. Daher wird es nicht für angemessen erachtet, eine über diesen Zeitraum hinausgehende Geltungsdauer der Maßnahmen vorzuschlagen.

(522) Bekanntlich wurden die von dieser Überprüfung betroffenen Maßnahmen durch die Verordnung (EG) Nr. 338/2008 [1] auf die aus der SVR Macau versandten Einfuhren der gleichen Ware, ob als Ursprungserzeugnisse der SVR Macau angemeldet oder nicht, ausgeweitet. Im Rahmen dieser Überprüfung wurden diesbezüglich keine neuen Elemente vorgebracht. Der für Einfuhren mit Ursprung in der VR China geltende endgültige Antidumpingzoll in Höhe von 16,5 % sollte daher auf die aus der SVR Macau versandten Einfuhren der gleichen Ware, ob als Ursprungserzeugnisse der SVR Macau angemeldet oder nicht, ausgeweitet werden.

N. **SCHLUSSBESTIMMUNGEN**

(523) Alle Parteien wurden über die wesentlichen Fakten und Erwägungen unterrichtet, die die Grundlage für die Empfehlung zur Einführung von Antidumpingzöllen gegenüber der VR China und Vietnam bildeten. Gemäß der Grundverordnung wurde den Parteien nach der Unterrichtung eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt. Die mündlichen und schriftlichen Sachäußerungen der Parteien wurden geprüft und die endgültigen Feststellungen, falls angezeigt, entsprechend geändert.

Aus den dargelegten Gründen sollten die Antidumpingzölle für einen Zeitraum von 15 Monaten aufrechterhalten werden –

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Es wird ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt auf die Einfuhren von Schuhen mit Oberteil aus Leder oder rekonstituiertem Leder, ausgenommen Sportschuhe, nach Spezialtechniken hergestellte Schuhe, Pantoffeln und andere Hausschuhe und Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe, mit Ursprung in der Volksrepublik China und Vietnam, die unter den folgenden KN-Codes eingereiht werden: 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 und ex 6405 10 00 [2].

Die TARIC-Codes werden im Anhang dieser Verordnung aufgeführt.

(2) Für die Zwecke dieser Verordnung geltende folgende Begriffsbestimmungen:

„Sportschuhe" sind Schuhe im Sinne der Unterpositions-Anmerkung 1 von Kapitel 64 des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 1031/2008 [3];

„nach Spezialtechniken hergestellte Schuhe" sind Schuhe mit einem cif-Preis je Paar von nicht weniger als 7,50 EUR, für Sportzwecke, mit ein- oder mehrlagiger geformter Sohle, nicht gespritzt, aus synthetischen Stoffen, die insbesondere so beschaffen sind, dass sie durch vertikale oder laterale Bewegungen verursachte Stöße dämpfen, und mit besonderen technischen Merkmalen wie gas- oder flüssigkeitsgefüllten hermetischen Kissen, stoßabfedernden oder stoßdämpfenden mechanischen Komponenten oder Spezialwerkstoffen wie Polymere niedriger Dichte, die unter folgenden KN-Codes eingereiht werden: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98;

„Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe" sind Schuhe mit einem Schutz in der Vorderkappe, die einer Prüfkraft von mindestens 100 Joule [4] standhalten und unter folgenden KN-Codes eingereiht werden: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 9899 98 und ex 6405 10 00;

[1] ABl. L 117 vom 1.5.2008, S. 1.

[2] Wie in der Verordnung (EG) Nr. 1031/2008 vom 19. September 2008 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den Gemeinsamen Zolltarif (ABl. L 291 vom 31.10.2008, S. 1) definiert. Die Warendefinition ergibt sich aus der Warenbeschreibung in Artikel 1 Absatz 1 in Kombination mit der Warenbezeichnung der entsprechenden KN-Codes.

[3] ABl. L 291 vom 31.10.2008.

[4] Die Widerstandsfähigkeit wird gemäß den europäischen Normen EN345 oder EN346 gemessen.

„Pantoffeln und andere Hausschuhe“ sind Schuhe, die unter KN-Code ex 6405 10 10 eingereiht werden.

(3) Für die in Absatz 1 beschriebenen und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellten Waren gelten folgende Antidumpingzollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Antidumpingzölle	TARIC-Zusatzcode
VR China	Golden Step	9,7 %	A775
	Alle übrigen Unternehmen	16,5 %	A999
Vietnam	Alle Unternehmen	10,0 %	—

(4) Der für die Einfuhren „aller übrigen Unternehmen“ in der Volksrepublik China geltende endgültige Antidumpingzoll von 16,5 % wird auf die aus der SVR Macau versandten Einfuhren der in Absatz 1 genannten Waren, ob als Ursprungserzeugnisse der SVR Macau angemeldet oder nicht, ausgeweitet. Die TARIC-Codes für die aus der SRV Macau versandten Einfuhren sind im Anhang aufgeführt.

(5) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft. Sie bleibt für einen Zeitraum von 15 Monaten in Kraft.

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

Geschehen zu Brüssel am 22. Dezember 2009.

Im Namen des Rates
Der Präsident
A. CARLGREN

ANHANG

TARIC-Codes für Schuhe mit Oberteil aus Leder oder rekonstituiertem Leder im Sinne von Artikel 1

KN-Code	TARIC-Code für Einfuhren mit Ursprung in China und Vietnam	TARIC-Code für aus Macau versandte Einfuhren
6403 20 00	20, 80	20
6403 51 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 51 11	91, 99	91
6403 51 15	91, 99	91
6403 51 19	91, 99	91
6403 51 91	91, 99	91
6403 51 95	91, 99	91
6403 51 99	91, 99	91
6403 59 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 59 11	91, 99	91
6403 59 31	91, 99	91
6403 59 35	91, 99	91
6403 59 39	91, 99	91
6403 59 91	91, 99	91
6403 59 95	91, 99	91
6403 59 99	91, 99	91
6403 91 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 91 11	95, 98	95
6403 91 13	95, 98	95
6403 91 16	95, 98	95
6403 91 18	95, 98	95
6403 91 91	95, 98	95
6403 91 93	95, 98	95
6403 91 96	95, 98	95
6403 91 98	95, 98	95
6403 99 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 99 11	91, 99	91

KN-Code	TARIC-Code für Einfuhren mit Ursprung in China und Vietnam	TARIC-Code für aus Macau versandte Einfuhren
6403 99 31	91, 99	91
6403 99 33	91, 99	91
6403 99 36	91, 99	91
6403 99 38	91, 99	91
6403 99 91	95, 98	95
6403 99 93	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 96	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 98	25, 28, 95, 98	25, 95
6405 10 00	81, 89	81