SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS WALTER VAN GERVEN vom 29. April 1993 *

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

1. In der vorliegenden Rechtssache geht es um eine Nichtigkeitsklage der Firma Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, einer Gesellschaft japanischen Rechts mit Sitz in Osaka (im folgenden: MEI oder Klägerin), gegen die Verordnung (EWG) Nr. 112/90 des Rates vom 16. Januar 1990 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und der Republik Korea und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls (im folgenden: angefochtene Verordnung [1]), soweit diese an verschiedene Unternehmen gerichtete Verordnung sie betrifft. [2]

Sachverhalt und rechtlicher Rahmen

2. MEI macht im wesentlichen einen Klagegrund geltend: Der Rat habe Artikel 2 Absätze 3 und 7 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (im folgenden: Antidumpingverordnung [3]) verletzt, in dem er den Normalwert der von der Klägerin hergestellten CD-Spieler auf der Grundlage desjenigen Preises bestimmt habe, den die mit MEI verbundenen Vertriebsgesellschaften unabhängigen Verkäufern auf dem inländischen Markt in Rechnung gestellt hätten. Jedenfalls habe der Rat die von ihm getroffene Entscheidung unzulänglich begründet und hierdurch gegen Artikel 190 EWG-Vertrag verstoßen.

3. MEI produziert und verkauft elektronische und elektrische Verbrauchsgüter, Industrieausrüstungsgüter und elektronische Elemente. Die Gesellschaft besteht aus mehr als dreißig Abteilungen, die jeweils für Herstellung und Verkauf einer bestimmten Gruppe von Erzeugnissen verantwortlich sind. CD-Spieler werden von der Hi-Fi Audio Division (im folgenden: HAD) hergestellt und verkauft.

Die von dieser Abteilung hergestellten CD-Spieler werden in Japan unter der Marke „Technics" an 79 (regionale) Vertriebsgesellschaften verkauft, die ihrerseits an Einzelhändler weiterverkaufen. Bis auf zwei von ihnen sind diese Gesellschaften mit MEI verbunden. Dies ist historisch begründet: in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg gewährte MEI ihren Vertriebsgesellschaften finanzielle Unterstützung, um es ihnen zu ermöglichen, sich der starken Expansion des Marktes für elektronische Verbrauchsgüter anzupassen. Das führte zur Beteiligungen am

* Originalsprache: Niederländisch.

1 — ABl. L 13, S. 21. Dieser Verordnung ging die Verordnung (EWG) Nr. 2140/89/EWG der Kommission vom 12. Juli 1989 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und Südkorea (ABl. L 205, S. 5) voraus.

2 — MEI ist eine der neuen Matsushita-Gesellschaften, die von dem Antidumpingverfahren in Sachen CD-Spieler betroffen waren. Die acht anderen sind MET (siehe Punkt 5 der vorliegenden Schlußanträge) sowie sieben innerhalb der Gemeinschaft ansässige verbundene Einführer.

3 — ABl. L 209, S. 1.

Kapital dieser Gesellschaften, die sich zwischen 20 und 100 % bewegen. Der weitaus größte Teil der Verkäufe erfolgt über die 77 verbundenen Vertriebsgesellschaften; die beiden unabhängigen Vertriebsgesellschaften führen nur einen beschränkten, fast unbedeutenden Teil der Verkäufe durch. Die Vertriebs- und Gemeinkosten der verbundenen Vertriebsunternehmen, obgleich für sich betrachtet nicht unbedeutend, machen einen Prozentsatz des Verkaufspreises der von diesen Unternehmen verkauften CD-Spieler aus, der erheblich unter dem Prozentsatz der Vertriebs- und Verwaltungskosten von MEI liegt.

4. HAD, die somit auch für den Verkauf von CD-Spielern verantwortlich ist, beschäftigt u. a. Verkäufer, die sich ausschließlich der Förderung des Absatzes von CD-Spielern sowie deren Verkauf widmen. Sie suchen verbundene und nicht verbundene Vertriebsfirmen sowie Einzelhändler auf, gewähren ihnen technische Unterstützung, organisieren Handelsmessen und Verkaufswettbewerbe und nehmen Bestellungen von Vertriebsgesellschaften (nicht von Einzelhändlern und sonstigen Wiederverkäufern) entgegen. Überdies sorgt HAD in Zusammenarbeit mit der Werbeabteilung von MEI für die Werbung bis hinunter auf die lokalen Ebene sowie in allen Medien.

MEI unterhält außerdem, über ganz Japan verteilt, 16 regionale Verkaufsbüros, die die Marktpolitik von MEI durchführen und innerhalb ihres Bezirks die Geldbeträge einziehen, die die verbundenen und nicht verbundenen Vertriebsgesellschaften der HAD für die ihnen verkauften Waren schulden. Aus alledem folgt, daß MEI selbst weder über HAD noch über ihre regionalen Verkaufsbüros unmittelbar an Einzelhändler, geschweige denn an Endabnehmer verkauft.

5. Verkäufe in die Gemeinschaft erfolgen nicht über HAD, sondern über Matsushita Electric Trading Co. (MET), die CD-Spieler an verbundene und nicht verbundene Einführer verkauft, die auch ihrerseits innerhalb des ihnen innerhalb der Gemeinschaft zugewiesenen Gebiets an Groß- oder Einzelhändler verkaufen. Die Mehrzahl der oben (Nr. 4) beschriebenen Verkaufsaufgaben, die HAD in Japan wahrnimmt, werden in der Gemeinschaft durch die Einführer (nicht durch MET) erfüllt.

6. Bei der Berechnung des vorläufigen Antidumpingzolls auf die von MEI in die Gemeinschaft ausgeführten CD-Spieler setzte die Kommission den Normalwert auf der Grundlage derjenigen Preise fest, zu denen die verbundenen Vertriebsgesellschaften an ihre japanischen Abnehmer verkaufen, weil diese Gesellschaften zusammen mit MEI eine wirtschaftliche Einheit bildeten [4]. Trotz des Widerspruchs von MEI übernahm der Rat bei der Festsetzung des endgültigen Antidumpingzolls diese Berechnungsmethode sowie die hierfür gegebene Begründung [5]. Im vorliegenden Rechtsstreit geht es um die Frage, ob die Gemeinschaftsorgane MEI und deren verbundene Vertriebsgesellschaften als wirtschaftliche Einheit betrachten und den Normalwert infolgedessen auf der Grundlage der von diesen Gesellschaften berechneten Preise bestimmen durften, *oder* ob sie, wie MEI meint, von den Verkaufspreisen, die im Verhältnis zwischen MEI und ihren verbundenen Vertriebsgesellschaften in

4 — Siehe die Begründungserwägungen 36 bis 45 der Verordnung Nr. 2140/89 (vorläufiger Antidumpingzoll).

5 — Siehe die Punkte 30 und 31 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung. Die Gemeinschaftsorgane haben allerdings ihre Berechnung des Normalwerts in der Weise verfeinert, daß sie lediglich Verkäufe der verbundenen Vertriebsgesellschaften an eine bestimmte Gruppe von Abnehmern berücksichtigen, nämlich an diejenigen, die als Großhändler auftreten. Die Organe bezeichnen diese verfeinerte Methode mit dem Begriff „besonderer Normalwert"; siehe die Begründungserwägungen 24 bis 28 der angefochtenen Verordnung.

Rechnung gestellt wurden, oder möglicherweise von einem rechnerisch ermittelten Wert hätten ausgehen müssen [6].

7. Nach Artikel 2 der Antidumpingverordnung [7] haben die Feststellung eines Dumpings und die Berechnung der Dumpingspanne in drei Etappen zu erfolgen: Zunächst werden der Normalwert und dann der Ausfuhrpreis bestimmt, und schließlich werden Normalwert und Ausfuhrpreis miteinander verglichen (siehe jeweils die Teile B, C und D von Artikel 2).

8. Artikel 2 Teil B, enthält die grundlegenden Vorschriften über die Bestimmung des *Normalwerts*. In Absatz 3 heißt es:

„Im Sinne dieser Verordnung gilt als Normalwert

a) der im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte oder zu zahlende vergleichbare Preis der zum Verbrauch im Ausfuhr- oder Ursprungsland bestimmten gleichartigen Ware ...

b) wenn die gleichartige Ware auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes nicht im normalen Handelsverkehr verkauft wird oder wenn solche Verkäufe keinen zuverlässigen Vergleich zu lassen:

i) der vergleichbare Preis der in ein Drittland ausgeführten gleichartigen Ware ...; oder

ii) der rechnerisch ermittelte Wert, berechnet durch Addition der Produktionskosten und einer angemessenen Gewinnspanne ...“

9. Wie die Worte „im normalen Handelsverkehr“ zu verstehen sind, ergibt sich im Umkehrschluß aus den Absätzen 4 bis 7 des Artikels 2, wo Fälle erwähnt werden, in denen angenommen werden kann, daß die tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise diese Bedingung nicht erfüllen. Absatz 4 betrifft Verkäufe, die im Ursprungsland zu unter den Gestehungskosten liegenden Preisen vorgenommen werden. Absatz 5 betrifft Länder, die keine Marktwirtschaft haben. In Absatz 6 geht es um den Fall von Erzeugnissen, die nicht unmittelbar, sondern über ein anderes Land in die Gemeinschaft eingeführt werden. Absatz 7 bestimmt allgemein folgendes:

„Bei der Berechnung des Normalwerts können Geschäfte zwischen Parteien, bei denen sich herausstellt, daß eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung besteht, als nicht im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden, es sei denn, die Gemeinschaftsbehörden haben Gewißheit erlangt, daß die betreffenden Preise und Kosten denen vergleichbar sind, die bei Geschäften zwischen Parteien anfallen, die miteinander nicht verbunden sind.“

10. Artikel 2 Teil C enthält die Grundregel für die Bestimmung des *Ausfuhrpreises*. Nach Absatz 8 Buchstabe a gilt als Ausgleichspreis grundsätzlich derjenige Preis,

6 — MEI behauptet nicht, die Organe hätten den Normalwert auf der Grundlage der Verkäufe an die beiden nicht verbundenen Vertriebsgesellschaften bestimmen müssen (die Preise waren übrigens die gleichen wie die den verbundenen Vertriebsgesellschaften berechneten). MEI erklärt sich hier mit der Praxis der Organe einverstanden, die dahin geht, die Verkaufspreise im Ausfuhrland, die nur eine unter 5 % der Ausfuhrverkäufe liegende Menge betreffen, unberücksichtigt zu lassen.

7 — Siehe oben, Fußnote 3.

den der Einführer dem Ausführer tatsächlich bezahlt hat. Gibt es keinen solchen verläßlichen Preis, z. B. weil Ausführer und Einführer miteinander geschäftlich verbunden sind, so wird derjenige Preis zugrunde gelegt, zu dem die Ware erstmalig an einen unabhängigen Käufer weiter verkauft wird, wobei Berichtigungen für alle zwischen Einfuhr und Wiederverkauf entstandenen Kosten vorzunehmen sind (Absatz 8 Buchstabe b).

11. Was den zum Zweck der Feststellung, ob Dumping vorliegt und wie hoch bejahendenfalls die Dumpingspanne ist, vorzunehmenden *Vergleich* zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis betrifft, so schreibt Artikel 2 Teil D in Absatz 9 Buchstabe a vor, daß der Vergleich grundsätzlich für möglichst nahe beieinanderliegende Zeitpunkte vorzunehmen ist. Außerdem müssen eine Reihe von Unterschieden berücksichtigt werden, die Einfluß auf die Vergleichbarkeit der Preise haben, damit stets ein gerechter Vergleich möglich ist. Zu den Unterschieden, um derentwillen die miteinander verglichenen Preise in einigen Punkten zu berichtigen sind, gehören Unterschiede bei den Verkaufskosten, die sich daraus ergeben, daß die Verkäufe auf verschiedenen Handelsstufen stattfinden.

Das Urteil in der Rechtssache C-175/87

12. Die Rechtssache, die uns gegenwärtig beschäftigt, schließt sich an die Rechtssache C-175/87 an, über die der Gerichtshof am 10. März 1992 entschieden hat [8]. Auch in dieser Sache war MEI Klägerin. Es ging um einen Antidumpingzoll auf Fotokopiergeräte. MEI (in diesem Falle die auf dieses Erzeugnis spezialisierte Abteilung OED) verkaufte diese Geräte in Japan ausschließlich an mit ihr verbundene Vertriebsgesellschaften. Gestützt auf diese Tatsache hatten Kommission und Rat den Normalwert der Geräte auf der Grundlage des Preises bestimmt, den diese verbundenen Gesellschaften unabhängigen Abnehmern in Rechnung stellten.

13. In der Rechtssache C-175/87 beanstandete MEI diese Methode aus zwei Gründen [9]. Erstens machte sie geltend, die Antidumpingverordnung lasse es nicht zu, unter Berufung auf das Bestehen einer wirtschaftlichen Einheit zwischen dem Erzeuger und seinen Abnehmern die von diesen Abnehmern ihren eigenen Abnehmern berechneten Preise als Normalwert zugrunde zu legen. Die Absätze 3 und 7 von Artikel 2 verpflichteten die Gemeinschaftsorgane, stets dann gemäß Artikel 3 Buchstabe b Ziffer ii einen rechnerisch zu ermittelnden Wert zugrunde zu legen, wenn sie aufgrund von Absatz 7 zu der Ansicht gelangten, daß der Preis, zu dem der Hersteller verkaufe, nicht verwendbar sei, weil es sich um einen im Verhältnis zwischen miteinander verbundenen Unternehmen berechneten Preis handele. Zweitens sei die Ansicht der Organe, MEI und die mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften bildeten eine wirtschaftliche Einheit, deswegen unzutreffend, weil MEI, genauer gesagt OED, auch selbst eine Reihe von Verkaufsaufgaben wahrnehme.

14. Der Gerichtshof hat beide Argumente verworfen. Wegen der Bedeutung des Urteils für den vorliegenden Rechtsstreit gebe ich die einschlägigen Rechtsausführungen (Randnr. 11 bis 15) ungekürzt wieder:

„Zur Ermittlung des Normalwerts anhand der Preise der Vertriebs-/Tochtergesellschaften ist zunächst festzustellen, daß die Klägerinnen nach dem

8 — Urteil vom 10. März 1992 in der Rechtssache C-175/87 (Matsushita Electric, Antidumpingzoll auf Normalpapierkopierer mit Ursprung in Japan, Slg. 1992, I-1409).

9 — A. a. O. Randnr. 10.

Akteninhalt diese Unternehmen, die ihre Waren in Japan vertreiben, wirtschaftlich kontrollieren und ihnen Aufgaben übertragen, die normalerweise einer internen Vertriebsabteilung des Herstellers obliegen.

Wie der Gerichtshof insbesondere in seinem Urteil vom 5. Oktober 1988 in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Slg. 1988, 5683, Randnr. 16) entschieden hat, kann der Umstand, daß Produktions- und Verkaufstätigkeit innerhalb eines aus rechtlich selbständigen Gesellschaften bestehenden Konzerns aufgeteilt sind, nichts daran ändern, daß es sich um eine wirtschaftliche Einheit handelt, die auf diese Weise eine Gesamtheit von Tätigkeiten organisiert, die in anderen Fällen von einem auch rechtlich eine Einheit darstellenden Gebilde ausgeübt werden.

Dem Vorbringen der Klägerinnen, daß sie und ihre Vertriebs-/Tochtergesellschaften nicht als eine wirtschaftliche Einheit betrachtet werden dürften, kann nicht gefolgt werden.

Der Umstand, daß eine Reihe von Verkaufstätigkeiten auch vom Hersteller selbst übernommen werden können, kann nämlich die Beurteilung, aufgrund deren die Gemeinschaftsorgane im vorliegenden Fall zur Feststellung einer wirtschaftlichen Einheit gelangt sind, nicht in Frage stellen. Die Gemeinschaftsorgane können selbst dann, wenn der Hersteller bestimmte Vertriebsaufgaben selbst wahrnimmt, gleichwohl die Feststellung treffen, daß er mit einer oder mehreren der von ihm kontrollierten Vertriebs-/Tochtergesellschaften eine wirtschaftliche Einheit bildet. Außerdem treten die fraglichen Aufgaben, die im vorliegenden Fall vorwiegend von der OED wahrgenommen werden, nach dem Akteninhalt lediglich ergänzend zu den von den Vertriebs-/Tochtergesellschaften wahrgenommenen Aufgaben hinzu, da Verkäufe an unabhängige Kunden durch MEI selbst überhaupt nicht stattgefunden haben.

Somit sind alle diese beim Verkauf der MPK auf dem Inlandsmarkt entstehenden Kosten der Vertriebs-/Tochtergesellschaften — und ebenso die von MEI —, die offensichtlich im Verkaufspreis enthalten wären, wenn der Verkauf durch eine interne Vertriebsabteilung des Herstellers abgewickelt würde, in den Normalwert einzubeziehen." [10]

Der verbleibende Streitpunkt: Wie weit reicht der Begriff der „wirtschaftlichen Einheit"?

15. In ihrer Erwiderung in der vorliegenden Rechtssache stellt MEI ausdrücklich fest, sie bestreite nicht die im Urteil in der Rechtssache C-175/87 aufgestellten Grundsätze. Sie erkennt somit an, daß es die Antidumpingverordnung den Gemeinschaftsorganen in bestimmten Fällen sehr wohl gestattet, vom Bestehen einer wirtschaftlichen Einheit zwischen dem Erzeuger und dessen Abnehmern auszugehen und unter Anwendung von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a denjenigen Preis als Normalwert zugrunde zu legen, den diese Einheit dem ersten unabhängigen Abnehmer in Rechnung stellt.

MEI macht jedoch geltend, im vorliegenden Fall seien die Voraussetzungen für ein solches Vorgehen der Organe nicht gegeben; zumindest sei dieses Vorgehen hier unzureichend begründet worden.

16. MEI zufolge sind die Gemeinschaftsorgane von einer zu wörtlichen oder zu simplen Auslegung des Urteils in der Rechtssache C-175/87 ausgegangen. Sie hätten als bestehende Praxis angenommen, sie könnten von

10 — A. a. O. Randnrn. 11 bis 15.

einer wirtschaftlichen Einheit ausgehen, sobald sie festgestellt hätten, daß der Hersteller überwiegend an mit ihm verbundene Vertriebsgesellschaften verkaufe (MEI bestreitet nicht, daß die 77 Vertriebsgesellschaften als mit ihr verbunden angesehen werden können [11]). Diese Praxis stehe nicht in Einklang mit dem Urteil des Gerichtshofes, der gerade den Vorrang der wirtschaftlichen Realität vor der rechtlichen Form betont habe, während die Auslegung der Gemeinschaftsorgane formaljuristisch sei. Überdies führe diese Praxis im Falle einer hohen vertikalen Integration zu absurden Ergebnissen: Bei einem Sektor, auf dem die Erzeuger bis hinunter zur Einzelhandelsebene integriert seien, wie zum Beispiel auf dem Erdölsektor, könnten die Gemeinschaftsorgane auf diese Weise einen Einzelhandelspreis als Normalwert zugrunde legen. Das würde dazu führen, daß dieser Einzelhandelspreis mit dem Ausfuhrpreis (ab Fabrik, oder in dem genannten Beispiel ab Raffinerie) verglichen werden könnte, was zwangsläufig die Feststellung eines (fiktiven) Dumpings zur Folge hätte.

17. Die Gemeinschaftsorgane bestreiten jedoch, daß dies ihre Praxis sei. Der Rat hebt in seiner Gegenerwiderung ausdrücklich hervor, daß der Hersteller eine Kontrolle über seine Vertriebsgesellschaften ausübe, reiche nicht für die Annahme aus, es liege eine wirtschaftliche Einheit vor. Es gebe nämlich noch eine zweite Bedingung:

„Der Begriff der wirtschaftlichen Einheit wird von den Organen nur verwendet, wenn die von den Verkaufsgesellschaften wahrgenommenen Aufgaben ungefähr denjenigen einer gewöhnlichen Verkaufsabteilung entsprechen. Nehmen die Verkaufsgesellschaften andere Aufgaben wahr, wie dies etwa in einer vertikal integrierten Industrie der Fall sein kann, so gilt der Begriff der wirtschaftlichen Einheit nicht oder es werden zumindest Anpassungen vorgenommen. Die Frage, wer der erste unabhängige Käufer ist, ist somit nicht der einzige Aspekt, der die Anwendung des Grundsatzes der wirtschaftlichen Einheit beschränkt." [12]

18. Wie mir scheint, hat der Gerichtshof in den oben wiedergegebenen Ausführungen des Urteils C-175/87 — sowie in den vorausgegangenen Urteilen vom 5. Oktober 1988 [13] — also das Vorliegen einer wirtschaftlichen Einheit tatsächlich von zwei Voraussetzungen abhängig gemacht: Der Hersteller muß nicht nur eine Kontrolle über die Vertriebsgesellschaften ausüben, sondern es ist überdies erforderlich, daß diese Gesellschaften Aufgaben wahrnehmen, die bei einem eine einzige rechtliche Einheit bildenden Hersteller normalerweise von dessen betriebsinterner Verkaufsabteilung erfüllt werden. In einem solchen Fall können die Vertriebsgesellschaften nämlich, wirtschaftlich gesehen und ungeachtet ihrer rechtlichen Selbständigkeit, der internen Verkaufsabteilung eines vollständig — wirtschaftlich und rechtlich — integrierten Herstellers gleichgestellt werden.

19. Es stellt sich jedoch die Frage, wann diese zweite Voraussetzung als erfüllt gelten kann. Maßgebend ist hierbei der Grundsatz,

11 — Es geht also hier nicht um die Frage, ob oder unter welchen Voraussetzungen Vertriebsgesellschaften als verbunden oder assoziiert angesehen werden können. Nach dem Vorbringen von MEI, dem weder Rat noch Kommission widersprechen, geht die Praxis der Organe dahin, eine Beteiligung von 5 % als hinreichend bedeutsam anzusehen. Zur Frage, ob „überwiegend" an verbundene Vertriebsgesellschaften verkauft wird, siehe oben, Fußnote 6.

12 — Punkt 15 der Gegenerwiderung des Rates.

13 — Urteile vom 5. Oktober 1988 in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Slg 1988, 5683), den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731), der Rechtssache 301/85 (Sharp/Rat, Slg. 1988, 5813), den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86 (TEC/Rat, Slg. 1988, 5855) sowie den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko/Rat, Slg. 1988, 5927) (Antidumpingzoll auf elektronische Schreibmaschinen); siehe insbesondere das Urteil in der Rechtssache 250/85, Brother/Rat, a. a. O., Randnr. 16, so wie es in Randnr. 12 des oben (Nr. 14) zitierten Urteils in der Rechtssache C-175/87 übernommen wurde.

daß der im Hinblick auf die eventuelle Feststellung eines Dumpings vorgenommene Vergleich zwischen dem Normalwert — das heißt den vergleichbaren Preis im Ursprungsland — und dem Preis der Ausfuhr in die Gemeinschaft sich jeweils auf die gleiche Handelsstufe beziehen muß. Artikel 2 Absatz 6 des GATT-Antidumping-Kodex [14] (im Einklang mit dem die Antidumpingverordnung erlassen wurde [15] und anhand dessen sie auszulegen ist [16]) schreibt dies ausdrücklich vor:

„Um den Ausfuhrpreis mit dem Inlandspreis des Ausfuhrlandes (oder des Ursprungslandes) oder gegebenenfalls mit dem ... festgesetzten Preis richtig vergleichen zu können, werden beide Preise auf der gleichen Handelsstufe miteinander verglichen, und zwar grundsätzlich auf der Stufe ab Werk ...“

Diese Vorschrift stellt außerdem fest, daß die für den Vergleich heranzuziehende Handelsstufe normalerweise — „grundsätzlich“, also nicht notwendig — die Stufe ab Werk ist.

Den gleichen Grundsatz wendet übrigens der bereits (oben, Nr. 11) erwähnte Artikel 2 Teil D Absatz 9 Buchstabe a der Antidumpingverordnung an, wenn er unter anderem bestimmte Berichtigungen der verglichenen Preise für den Fall vorschreibt, daß Verkäufe auf verschiedenen Handelsstufen stattfinden und sich hieraus Unterschiede in den Verkaufsbedingungen ergeben.

14 — Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (ABl. 1980, L 71, S. 90).

15 — Siehe die zweite Begründungserwägung der Antidumpingverordnung.

16 — Urteile vom 7. Mai 1991 in der Rechtssache C-69/89 (Nakajima, Slg. 1991, I-2069, Randnrn. 34 bis 37) und vom 13. Februar 1992 in der Rechtssache C-105/90 (Goldstar, Slg. 1991, I-677, Randnr. 33).

20. Die zweite von der Rechtsprechung des Gerichtshofes aufgestellte Voraussetzung, daß eine wirtschaftliche Einheit nur vorliegt, wenn die vom Hersteller kontrollierte Vertriebsgesellschaft Aufgaben wahrzunehmen hat, die normalerweise von der betriebsinternen Vertriebsabteilung eines Herstellers erfüllt werden, ist im Lichte des Grundsatzes der vergleichbaren Preise auf derselben Handelsstufe zu verstehen.

Ausgangspunkt hierbei ist die Lage eines Herstellers, der den ersten Verkauf der von ihm erzeugten Güter im Rahmen einer Organisation, die auch in rechtlicher Hinsicht eine Einheit bildet, selbst vornimmt. Dieser Hersteller verkauft sein Erzeugnis — das für ihn ein Fertigerzeugnis darstellt und somit der Handelsstufe ab Werk zugeordnet ist — an jemanden, der zu der *unmittelbar* darunterliegenden Handelsstufe gehört. Ist das betroffene Produkt wie in unserem Fall ein völlig fertiges Erzeugnis, so ist diese Handelsstufe normalerweise die eines Wiederverkäufers. Je nach dem betroffenen Erzeugnis, der Größe des produzierenden Unternehmens sowie dessen Integrationsgrad kann dieser Wiederverkäufer ein Groß-, aber auch ein Einzelhändler sein.

21. Hat man es dagegen wie vorliegend mit einem Sachverhalt zu tun, der dadurch gekennzeichnet ist, daß sich die Organisation des Herstellers (der somit als für die Produktion und den ersten Verkauf des erzeugten Gutes verantwortlich anzusehen ist) auf mehrere wirtschaftlich integrierte, jedoch rechtlich selbständige Gesellschaften verteilt, so ist dies nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes für sich allein kein Grund dafür, die Organisation des Herstellers nicht *einer*, sondern zwei verschiedenen Handelsstufen zuzuordnen.

Der Gerichtshof hat diese Erkenntnis in seinem Urteil in der Rechtssache Canon [17] wie folgt formuliert:

„In zweiter Linie wirft Canon den Gemeinschaftsorganen vor, Artikel 2 Absatz 9 auch dadurch verletzt zu haben, daß sie entgegen den Geboten dieser Bestimmung keinen Vergleich auf derselben Handelsstufe vorgenommen hätten, die normalerweise die Stufe ab Werk hätte sein müssen, sondern einen ab Werk errechneten Ausfuhrpreis mit einem Normalwert verglichen hätten, der im Hinblick auf die durch die Alleinvertriebsgesellschaft von Canon in Japan getätigten Verkäufe des Erzeugnisses bestimmt worden seien. Hierzu ist festzustellen, daß — wie aus den Akten hervorgeht — Canon ihre Erzeugnisse auf dem japanischen Markt über eine Vertriebsgesellschaft absetzt, die sie wirtschaftlich kontrolliert und mit Aufgaben betraut, die normalerweise in die Zuständigkeit einer betriebsinternen Vertriebsabteilung des Herstellers falle.

Daß Produktions- und Verkaufstätigkeit innerhalb eines aus rechtlich selbständigen Gesellschaften bestehenden Konzerns aufgeteilt sind, kann nichts daran ändern, daß es sich um eine wirtschaftliche Einheit handelt, die auf diese Weise Tätigkeiten organisiert, die normalerweise von einem auch rechtlich eine Einheit darstellenden Gebilde ausgeübt werden.

Daher kann dem Vorbringen von Canon nicht zugestimmt werden, da gerade die Berücksichtigung des ersten Verkaufs an einen unabhängigen Käufer es ermöglicht, den Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk zu ermitteln, wenn Produktion und Vertrieb so organisiert werden, wie dies Canon auf dem japanischen Markt getan hat."

In einem solchen Fall ist (besser gesagt, bleibt) die dem Hersteller unmittelbar nachgeordnete Handelsstufe diejenige Stufe die unmittelbar unter der verbundenen Vertriebsgesellschaft liegt, d. h. die Stufe des ersten unabhängigen Käufers.

22. Anders verhält es sich nur dann — mit anderen Worten, der Umstand, daß sich die Organisation des Herstellers auf rechtlich verschiedene, wirtschaftlich jedoch miteinander verbundene Gesellschaften verteilt, kann tatsächlich zu der Erkenntnis führen, daß Preise, die eine Gesellschaft einer zum selben Konzern gehörenden Gesellschaft (hier: einer verbundenen Vertriebsgesellschaft) in Rechnung stellt, einer anderen Handelsstufe zuzurechnen sind —, wenn, so verstehe ich das Urteil in der Sache C-175/87, die verbundene Vertriebsgesellschaft auch wesentlich andere Verkaufsaufgaben wahrnimmt als diejenigen, die im Normalfall von der betriebsinternen Vertriebsabteilung eines vollständig (wirtschaftlich und rechtlich) integrierten Erzeugers erfüllt werden. Unter „anderen" Verkaufsaufgaben müssen bei dieser Betrachtungsweise, wie ich meine, Aufgaben verstanden werden, die kennzeichnend sind für einen Wiederverkäufer, zumeist — je nach der Art des Erzeugnisses und dem Integrationsgrad des Herstellers, wie oben (Nr. 20) dargelegt — einen Groß- oder Einzelhändler, der das betroffene Erzeugnis auf einer *weiteren* Handelsstufe verkauft (zum Beispiel an Kleinhändler oder Endabnehmer) als derjenigen, auf der der Hersteller (gleichviel ob er, rechtlich gesehen, eine Einheit bildet) seine Verkaufstätigkeit entfaltet. Mit anderen Worten, der Begriff der „wirtschaftlichen Einheit" reicht nicht so weit, daß er auch solche „anderen" Aufgaben umfassen würde.

17 — Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, a. a. O., Randnrn. 38 bis 41).

Damit ist das Problem gelöst, das sich dem Prozeßbevollmächtigten von MEI zufolge im Fall einer bis zur Einzelhandelsstufe durchgeführten Integration stellt (siehe oben, Nr. 16): Aufgaben, die ein in dieser Weise verbundener Wiederverkäufer erfüllt, nämlich solche, *die einen unmittelbaren Kontakt mit dem Verbraucher* verlangen, sind keine normalerweise von der betriebsinternen Verkaufsabteilung eines Herstellers wahrgenommene Aufgaben.

23. In seinem Urteil in der Rechtssache C-175/87 vom 10. März 1992 führt der Gerichtshof noch aus, der Umstand, daß der Hersteller (oder dessen Hauptgesellschaft) selbst bestimmte Verkaufsaufgaben wahrnehme, stehe der Annahme nicht entgegen, daß die mit dem Hersteller verbundenen Vertriebsgesellschaften dennoch Teile einer wirtschaftlichen Einheit seien. Aus den Akten ging übrigens, wie das Urteil feststellt, hervor, daß die vom Hersteller wahrgenommenen Aufgaben lediglich ergänzend neben die von den Vertriebsgesellschaften erfüllten traten, unter anderem weil der Hersteller selbst nicht an unabhängige Kunden verkaufte (siehe das Urteilszitat oben, Nr. 14).

Ich verstehe diese Präzisierung wie folgt: Nimmt der Hersteller (oder dessen Hauptgesellschaft) selbst *wesentliche* Verkaufsaufgaben wahr, so stellt sich die Frage, ob die mit ihm verbundenen Vertriebsgesellschaften auf der relevanten Handelsstufe, daß heißt gegenüber dem ersten unabhängigen Käufer, überhaupt noch eigenständige Verkaufsaufgaben wahrnehmen; hieraus wäre dann vielleicht, gewissermaßen im Gegenschluß, zu folgern, daß die von den Vertriebsgesellschaften getätigten Verkäufe sich auf eine *andere* Handelsstufe beziehen als diejenige, auf der ein Hersteller (mag er eine rechtliche Einheit verkörpern oder nicht) tätig wird.

Anwendung auf den Sachverhalt

24. Im vorliegenden Fall ist nicht nachgewiesen, daß die von den verbundenen Vertriebsgesellschaften wahrgenommenen Verkaufsaufgaben andere wären als diejenigen, die im Falle eines nicht nur wirtschaftlich, sondern auch rechtlich integrierten Herstellers von diesem selbst, daß heißt durch seine interne Vertriebsabteilung, erfüllt werden. Genauer gesagt, es ist weder bewiesen noch überhaupt vorgetragen worden, daß die Vertriebsgesellschaften Verkaufsaufgaben wahrnähmen, die normalerweise von Wiederverkäufern, insbesondere von Einzelhändlern auf einer nachgeordneten Handelsstufe erfüllt werden, zum Beispiel, weil sie unmittelbar an Endverbraucher verkaufen.

Gewiß erfüllt MEI (ebenso wie in der Rechtssache C-175/87) über die zuständigen Produktions- und Werbeabteilungen oder über regionale Verkaufsbüros eine Reihe von „verkaufsgebundenen" Aufgaben (siehe oben, Nr. 4). Diese vom Hersteller selbst wahrgenommenen Aufgaben sind jedoch im Verhältnis zur Verkaufstätigkeit der Vertriebsgesellschaften rein ergänzender oder unterstützender Natur. In der Tat verkauft MEI CD-Spieler nicht unmittelbar an irgendwelche Käufer, seien sie Groß- oder Einzelhändler, die der der Handelsstufe der Vertriebsunternehmen nachgeordneten Handelsstufe angehören. Diese wesentliche Verkaufsaufgabe wird ausschließlich durch (verbundene oder unabhängige) Vertriebsgesellschaften wahrgenommen [18]. Von einem Gegenschluß, wie er oben (Punkt 23) erwähnt wurde, kann hier infolgedessen keine Rede sein.

18 — Nach der oben (Nr. 4) wiedergegebenen Beschreibung der Verkaufsorganisation von MEI nimmt HAD Aufträge nur von Vertriebsgesellschaften entgegen.

Unter diesen Umständen kann angenommen werden, daß die verbundenen Vertriebsgesellschaften im Sinne der Rechtsprechung des Gerichtshofes Aufgaben wahrnehmen, die bei wirtschaftlich und rechtlich integrierten Herstellern gewöhnlich von deren betriebsinterner Verkaufsabteilung erfüllt werden.

25. Nach alledem bin ich der Auffassung, daß sich die Gemeinschaftsorgane ebenso wie in der Rechtssache C-175/87 auf den Begriff der wirtschaftlichen Einheit berufen konnten. Daß hier, anders als in jener Rechtssache, die CD-Spieler auch von zwei nicht verbundenen Vertriebsgesellschaften an Einzelhändler verkauft werden, ändert hieran nichts. MEI macht im übrigen nicht geltend, die Organe hätten diese Verkäufe an nicht verbundene Vertriebsgesellschaften zum Zweck der Bestimmung des Normalwerts berücksichtigen müssen (siehe oben, Fußnote 6): Diese Verkäufe sind zu unbedeutend, um repräsentativ zu sein.

26. Im übrigen führt die Haltung der Organe, die Verkäufe an verbundene Vertriebsgesellschaften bei der Bestimmung des Normalwerts nicht als im normalen Handelsverkehr getätigte Geschäfte anzusehen, vorliegend nicht dazu, daß bei dem Vergleich des Normalwerts *mit dem Ausfuhrpreis* unterschiedliche Handelsstufen zugrunde gelegt werden. MEI hat nämlich selbst eingeräumt, daß die von den Organen bei der Berechnung des Normalwerts letztlich in Betracht gezogenen Preise, nämlich diejenigen, die die verbundenen Vertriebsgesellschaften *ausgewählten japanischen Abnehmern* in Rechnung gestellt haben (siehe oben, Fußnote 5), am ehesten mit den Ausfuhrpreisen vergleichbar sind, die MET, die Ausfuhrgesellschaft Matsushitas, den Einführern in der Gemeinschaft berechnet [19].

27. MEI macht schließlich noch geltend, der Rat habe die von ihm in der angeführten Verordnung getroffene Entscheidung unzureichend begründet. In der 31. Begründungserwägung zu dieser Verordnung bestätigt der Rat, was die Frage nach der wirtschaftlichen Einheit betrifft, die Ausführungen der Kommission in den Begründungserwägungen 38 bis 40 der Verordnung zur Einführung eines einstweiligen Antidumpingzolls. Liest man diese Erwägungen, so stellt man fest, daß das Vorbringen der Kommission und somit auch des Rates sich genau an die oben erörterte Rechtsprechung des Gerichtshofes anschließt. Ich meine deshalb, daß auch diese Rüge der Klägerin unbegründet ist.

Ergebnis

28. Aufgrund dieser Ausführungen schlage ich dem Gerichtshof vor, die Nichtigkeitsklage als unbegründet abzuweisen und die Klägerin zur Tragung der Kosten, einschließlich derjenigen der zweiten Streithelferin, zu verurteilen.

19 — Siehe das der Klageschrift von MEI als Anlage 11 beigefügte, an die Kommission gerichtete Fax vom 31. Oktober 1989.