SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS WALTER VAN GERVEN vom 14. November 1991 *

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

1. Mit der vorliegenden Klage begehrt die Gesellschaft koreanischen Rechts Goldstar Co. Ltd (Klägerin) die Nichtigerklärung der 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 (nachstehend: die endgültige Verordnung) [1], soweit sie für die Klägerin gilt. Die Klägerin erhebt hierzu drei Rügen, die sich im Kern auf einen angeblichen Verstoß gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b 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 (nachstehend: die Grundverordnung) [2] stützen.

Kontext

2. Die Klägerin gehört dem Lucky-Goldstar-Konzern an. Sie stellt elektrische und elektronische Geräte her, die sie sowohl in Korea als auch im Ausland verkauft. Im Bezugszeitraum (1. Juni 1986 bis 31. Mai 1987) verkaufte die Klägerin in Korea und in der Gemeinschaft die folgenden fünf Modelle von CD-Spielern: GCD 603, GCD 605, GCD 606, GCD 613 und GCD 616. Sie verkaufte die ersten drei Modelle — deren Herstellung 1985 eingestellt wurde — in Korea und in der Gemeinschaft ausschließlich unter ihrem eigenen Firmennamen. Die beiden zuletzt genannten Modelle wurden in der Gemeinschaft sowohl unter dem eigenen Firmennamen als auch an Original Equipment Manufacturers [3] (nachstehend: OEM) verkauft, jedoch in Korea ausschließlich unter dem eigenen Firmennamen in den Verkehr gebracht.

3. Im Juni 1987 stellte das Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (nachstehend: Compact) im Namen von Herstellern, auf die der größte Teil der Gemeinschaftsproduktion von CD-Spielern entfällt, bei der Kommission einen Antrag auf Verfahrenseinleitung in bezug auf die Einfuhr von CD-Spielern mit Ursprung in Japan und der Republik Korea.

Die Ermittlungen der Kommission führten zur Einführung eines *vorläufigen Antidumpingzolls* auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und Südkorea durch die Verordnung (EWG) Nr. 2140/89

* Originalsprache: Niederländisch.

1 — ABl. L 13, S. 21. In der Rechtssache C-104/90 begehrt die Firma Matsushita Electric Industrial ebenfalls die Nichtigerklärung der Verordnung Nr. 112/90, jedoch aus anderen Gründen als denjenigen, auf die sich die Firma Goldstar beruft.

2 — ABl. L 209, S. 1.

3 — In den Urteilen vom 14. März 1990 in den verbundenen Rechtssachen C-133/87 und C-150/87 (Nashua Corporation/Kommission und Rat, Slg. 1990, I-719, Randnr. 3) und in der Rechtssache C-156/87 (Gestetner Holdings/Rat und Kommission, Slg. 1990, I-781) hat der Gerichtshof einen OEM als Unternehmen definiert, das unter seinem eigenen Firmennamen von anderen Firmen hergestellte Erzeugnisse vertreibt.

der Kommission vom 12. Juli 1989 (nachstehend: die vorläufige Verordnung)[4]. Der vorläufige Antidumpingzoll auf die Einfuhr von Erzeugnissen der Klägerin wurde von der Kommission auf 32,5 % des Nettopreises frei Grenze der Gemeinschaft festgesetzt. Der Satz des vorläufigen Antidumpingzolls richtete sich nach dem Normalwert der von der Klägerin eingeführten Erzeugnisse, den die Kommission *für jedes Modell* getrennt festgesetzt hat. Je nach den auf dem inländischen Markt verkauften Mengen und der Art dieser Verkäufe (Verkauf unter dem eigenen Firmennamen oder an OEM) wandte die Kommission in der vorläufigen Verordnung für die Ermittlung des Normalwertes eine der drei folgenden Methoden an.

a) Bei den sowohl in Korea als auch in der Gemeinschaft unter dem eigenen Firmennamen verkauften Modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616

Nach den Ausführungen der Kommission wurden diese Modelle im Bezugszeitraum in ausreichenden Mengen (mehr als 5 % des Umfangs der Ausfuhren des betreffenden Modells in die Gemeinschaft) auf dem Inlandsmarkt verkauft. Wie in Abschnitt 23 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung ausgeführt, wurde der Normalwert der einzelnen Modelle auf der Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Inlandspreise aller Verkäufe an unabhängige Kunden ermittelt.

b) Bei dem sowohl in Korea als auch in der Gemeinschaft unter dem eigenen Firmennamen verkauften Modell GCD 613

Die Anzahl der im Vergleichszeitraum auf dem Inlandsmarkt verkauften Geräte dieses Modells betrug weniger als 5 % der Ausfuhren dieses Modells in die Gemeinschaft. Die Kommission ermittelte den Normalwert dieses Modells daher rechnerisch nach der in Abschnitt 48 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung angegebenen Berechnungsmethode, d. h. unter Zugrundelegung der gewogenen Durchschnitte der Kosten und Gewinne der Klägerin bei ihren auf dem koreanischen Markt verkauften Modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616.

c) Bei den nur in der Gemeinschaft an OEM verkauften Modellen GCD 613 und GCD 616

Laut den Abschnitten 51 und 52 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung vertrat die Kommission die Auffassung, daß die OEM, an die die Klägerin die Geräte zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkaufte, eine besondere Abnehmerkategorie darstellten. Bei der Ermittlung des Normalwerts der an diese OEM verkauften Modelle nahm sie eine Schätzung der Unterschiede vor, die zwischen den Preisen für Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen und den OEM-Preisen bestehen könnten, wenn die OEM-Verkäufe auf dem koreanischen Markt stattgefunden hätten. Dies führte dazu, daß eine Gewinnspanne zugrunde gelegt wurde, die 30 % des Gewinns entsprach, der bei Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen auf dem Inlandsmarkt erzielt wurde.

4. In dem Verfahren, das dem Erlaß der *endgültigen Verordnung* voranging, erhob die Klägerin Einwände gegen die von der Kommission bei der Ermittlung des Normalwertes der von der Klägerin verkauften Modelle angewandten Methoden. Diese

4 — ABl. L 205, S. 5.

Einwände stimmen größtenteils mit den Einwänden überein, die die Klägerin in dem dem Erlaß der vorläufigen Verordnung vorausgehenden Verfahren gemacht hatte. Wie die Kommission wies der Rat die Einwände der Klägerin zurück. Er ermittelte den Normalwert der betreffenden Modelle nach der eben beschriebenen Methode und setzte den endgültigen Antidumpingzoll auf die Einfuhr von Erzeugnissen der Klägerin auf 26,1 % (anstelle von 32,5 %) des Nettopreises frei Grenze der Gemeinschaft fest.

Der erste Klagegrund

5. Die Klägerin macht geltend, daß der Rat bei der Ermittlung des Normalwerts, der sowohl in Korea als auch in der Gemeinschaft unter dem eigenen Firmennamen verkauften Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 zu Unrecht die Inlandspreise zugrunde gelegt habe. Die Verkäufe dieser Modelle auf dem koreanischen Markt seien im Vergleichszeitraum nicht im normalen Handelsverkehr getätigt worden und ließen keinen zuverlässigen Vergleich zu, so daß der Rat nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung den Normalwert als rechnerisch ermittelten Wert hätte zugrunde legen müssen. Die Klägerin führt zur Begründung eine Reihe von Argumenten an, die sich in zwei Gruppen einteilen lassen.

Erstens setzten die Begriffe „normaler Handelsverkehr" und „zuverlässiger Vergleich" einen ausreichenden Umfang der Verkäufe auf einem repräsentativen Inlandsmarkt voraus. Die Klägerin bestreitet nicht, daß die Zahl der auf dem koreanischen Markt im Bezugszeitraum verkauften Geräte der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 bei jedem Modell mehr als 5 % des Umfangs der Ausfuhren in die Gemeinschaft dargestellt habe. Die Praxis der Organe bestehe darin, den Absatz auf dem Inlandsmarkt bei der Ermittlung des Normalwerts nicht zugrunde zu legen, wenn der Absatz auf diesem Markt unter der genannten 5-%-Schwelle liege, und statt dessen einen rechnerisch ermittelten Wert zu verwenden. Die Organe seien jedoch verpflichtet, die Methode des rechnerisch ermittelten Wertes auch dann zu benutzen, wenn die 5-%-Grenze überschritten werde, *wenn*, wie im vorliegenden Fall der Umfang des Absatzes der betreffenden Modelle auf dem Inlandsmarkt in absoluten Zahlen sehr gering sei (wegen ihres vertraulichen Charakters werden die genauen Zahlen hier nicht angegeben). Es müßten jedoch auch die Merkmale und der Gesamtumfang des Inlandsmarktes berücksichtigt werden. Im vorliegenden Fall sei der Gesamtumfang des koreanischen Marktes zu vernachlässigen (die Klägerin schätzt den Gesamtabsatz von CD-Spielern in Korea während des Bezugszeitraums auf ungefähr 5 000 Geräte), was u. a. darauf zurückzuführen sein soll, daß es in dieser Zeit noch ziemlich wenig koreanische CD-Produktionen gegeben habe. Daher sei zu rügen, daß der Rat die 5-%-Grenze blindlings angewandt habe, d. h., ohne die absolute Zahl der von der Klägerin auf dem koreanischen Markt verkauften Geräte oder die Merkmale und den Gesamtumfang dieses Marktes zu berücksichtigen. Aus denselben Gründen habe der Rat auch seine Begründungspflicht nicht erfüllt.

Zweitens habe die Klägerin die Erzeugung der Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606 1985, also vor Beginn des Bezugszeitraums, eingestellt. Der Preis, für den diese veralteten Modelle in diesem Zeitraum auf dem Inlandsmarkt verkauft worden seien, biete keine zuverlässige Vergleichsgrundlage.

6. Das Vorbringen der Klägerin vermag mich nicht zu überzeugen.

Nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung gilt als Normalwert insbesondere

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

Andere unter Buchstabe b Ziffern i und ii aufgeführte Werte können als Normalwert zugrunde gelegt werden,

„wenn die gleichartige Ware auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes nicht im normalen Handelsverkehr verkauft wird oder, wenn solche Verkäufe keinen zuverlässigen Vergleich zulassen".

Wie der Gerichtshof in seinem Urteil vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat[5], Randnr. 11) ausgeführt hat, ergibt sich aus Wortlaut und Aufbau der genannten Bestimmungen zweifelsfrei, daß für die Ermittlung des Normalwerts in erster Linie der im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis heranzuziehen ist, während die übrigen Berechnungsmethoden nur hilfsweise in Betracht kommen. Daher müssen die Organe den Normalwert soweit wie möglich unter Zugrundelegung der praktizierten Inlandspreise ermitteln und dürfen hiervon nur dann abweichen, wenn mindestens einer der in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung geregelten Fälle eindeutig vorliegt.

7. Nach der zuletzt genannten Bestimmung müssen zwei Fälle unterschieden werden. Erstens der Fall, in dem „die gleichartige Ware auf dem Inlandsmarkt ... nicht im normalen Handelsverkehr verkauft wird". Wie aus den in der vierten Begründungserwägung der Grundverordnung angeführten Beispielen hervorgeht, handelt es sich um Geschäfte, die für sich betrachtet keinen normalen Handelsverkehr darstellen, insbesondere, wenn eine Ware zu Preisen verkauft wird, die unter den Herstellungskosten liegen, oder wenn Geschäfte zwischen Parteien abgewickelt werden, zwischen denen eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung besteht. Die Klägerin hat nicht vorgetragen und erst recht nicht belegt, daß ihre Verkäufe auf dem koreanischen Markt für sich genommen normal getätigt worden seien. Daher kann sie sich nicht auf diesen Teil von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung berufen, um eine Ausnahme von der vorrangigen Regel zu erwirken, daß bei der Ermittlung des Normalwertes die Inlandspreise zugrunde zu legen sind.

8. Weiter gibt es den Fall, daß die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt „keinen zuverlässigen Vergleich zulassen". Nach Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex[6] geht es hier darum, ob an sich normale Geschäfte *wegen der besonderen Marktlage* nicht doch außer Betracht bleiben müssen. Die auf dem In-

5 — Verbundene Rechtssachen 277/85 und 300/85, Slg. 1988, 5731.

6 — Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens, im Namen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft genehmigt durch Beschluß 80/271/EWG des Rates vom 10. Dezember 1979 über den Abschluß der multilateralen Übereinkommen, die im Zuge der Handelsverhandlungen von 1973 bis 1979 ausgehandelt wurden (ABl. L 71, S. 1).

landsmarkt getätigten Geschäfte müssen nämlich auch insgesamt betrachtet Ergebnis eines normalen Verkaufsverhaltens und einer normalen Preisbildung sein. Nur dann lassen die Inlandspreise einen zuverlässigen Vergleich mit den Preisen bei der Ausfuhr zu.

Um eine Mindestgarantie der Repräsentativität der Inlandspreise zu bieten und wegen der Rechtssicherheit schränkten die Organe das ihnen durch die genannten Bestimmungen eingeräumte Ermessen dadurch ein, daß sie in der Praxis eine Leitlinie, genauer gesagt eine „Unbedeutendheitsschwelle" verwendeten. Zunächst im Rahmen eines Antidumpingverfahrens bei elektronischen Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan[7] und seither systematisch setzten die Organe auf diese Weise fest, daß ein Volumen der Inlandsverkäufe des betreffenden Erzeugnisses von weniger als 5 % des Volumens der Ausfuhr dieses Erzeugnisses in die Gemeinschaft nicht für die Ermittlung des Normalwerts in Betracht kommt. In dem Urteil Canon (Randnrn. 13 bis 15) wie auch im Urteil Brother[8] (Randnrn. 11 bis 13) hat der Gerichtshof die Einwände zurückgewiesen, die die Parteien gegen die 5-%-Schwelle angeführt hatten, und auch ausgeführt, daß die Schwelle für jedes Modell (mit eigenen Merkmalen) einzeln angewandt werden muß[9]. In dem später ergangenen Urteil Neotype Techmashexport/Kommission und Rat[10] (Randnr. 31) hat der Gerichtshof unter Berufung auf die in den Urteilen Canon/Rat und Brother/Rat erwähnte 5-%-Schwelle den Einwand zurückgewiesen, daß der Markt des Vergleichslandes im Sinne von Artikel 2 Absatz 5 der Grundverordnung nicht repräsentativ sei. In seinem kürzlich ergangenen Urteil Nölle[11] hat der Gerichtshof hinzugefügt, die bloße Tatsache, daß das Produktionsvolumen des Vergleichslandes unterhalb der Schwelle von 5 % liege, bedeute nicht notwendig, daß die Wahl dieses Landes nicht als angemessen und vertretbar angesehen werden könne, ein Wert von 1,25 % sei jedoch ein Anzeichen für eine geringe Repräsentativität des berücksichtigten Marktes.

9. Die Klägerin führt zu Recht aus, wenn das Volumen der Inlandsverkäufe größer als 5 % des Volumens der Ausfuhren aus der Gemeinschaft sei, bedeute dies nicht notwendig, daß die Inlandspreise einen zuverlässigen Vergleich ermöglichten (ebensowenig wie dies der Fall ist — so geht aus dem angeführten Urteil Nölle hervor —, wenn dieses Volumen niedriger ist). Im Gegensatz zu dem Anschein, den die Klägerin erweckt, stimmen der Rat und die Kommission mit dieser Ansicht überein. Die Notwendigkeit, auch andere Umstände zu berücksichtigen, ergibt sich übrigens aus der vierten Begründungserwägung der Grundverordnung, wonach der rechnerisch ermittelte Normalwert zugrunde zu legen ist, wenn die Inlandspreise „aus irgendeinem Grund" keine geeignete Grundlage für die Feststellung des Vorliegens eines Dumpings darstellen.

Ich meine jedoch, daß die Organe von der Leitlinie, die sie sich selbst als Mindestgarantie der Repräsentativität und wegen der Rechtssicherheit vorgegeben haben — die sie allerdings nicht blindlings anwenden

7 — Verordnung (EWG) Nr. 3643/84 der Kommission vom 20. Dezember 1984 (ABl. L 335, S. 43), insbesondere die neunte Begründungserwägung, und Verordnung (EWG) Nr. 1698/85 des Rates vom 19. Juni 1985 (ABl. L 163, S. 1), insbesondere fünfte Begründungserwägung.

8 — Urteil vom 5. Oktober 1988 in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Slg. 1988, 5683).

9 — Vgl. das in Fußnote 5 angeführte Urteil Canon, Randnr. 14.

10 — Urteil vom 11. Juli 1990 in den verbundenen Rechtssachen C-305/86 und C-160/87, Slg. 1990, I-2945.

11 — Urteil vom 22. Oktober 1991 in der Rechtssache C-16/90, Slg. 1990, I-5163, Randnr. 22.

dürfen —, nur dann eine Ausnahme machen können und dürfen, wenn besondere Umstände dazu führen, daß der Inlandspreis keine geeignete Grundlage für den Vergleich mit dem Ausfuhrpreis bildet.

10. Welches sind solche besonderen Umstände? Mit der Klägerin bin ich darin einig, daß die Merkmale und insbesondere der Gesamtumfang des inländischen Marktes solche besonderen Umstände darstellen können. Der Gerichtshof hat diese Betrachtungsweise übrigens implizit in den Urteilen Brother/Rat (a. a. O., Randnummer 10) und Silver Seiko/Rat [12], Randnummer 11, bestätigt. In diesen Rechtssachen hatten die Klägerinnen ebenfalls vorgetragen, daß auf dem japanischen Inlandsmarkt im Vergleich zum Gemeinschaftsmarkt eine zu geringe Anzahl elektronischer Schreibmaschinen verkauft worden sei. Der Gerichtshof hat dieses Vorbringen nicht als solches zurückgewiesen, sondern entschieden, daß die objektive Grundlage fehle, da auf dem japanischen Markt jährlich einige zehntausend Maschinen verkauft würden und dieser Markt zudem durch einen ziemlich lebhaften Wettbewerb gekennzeichnet sei. Unter diesen Umständen hat der Gerichtshof angenommen, daß die Preise auf dem japanischen Markt mit den auf dem Markt der Gemeinschaft erzielten Preisen vergleichbar seien.

Ich meine, daß das Vorbringen der Klägerin in Zusammenhang mit den Merkmalen des koreanischen Marktes ebenfalls der tatsächlichen Grundlage entbehrt. Erstens konnte die Klägerin, was den *gesamten* Umfang des Marktes für CD-Spieler (alle Modelle zusammen genommen) angeht, ihre Behauptung nicht beweisen, daß im Vergleichszeitraum nicht mehr als 5 000 CD-Spieler auf dem koreanischen Markt verkauft worden seien. In der mündlichen Verhandlung hat die Kommission ausgeführt, daß sich diese Zahl auf ungefähr 6 500 CD-Spieler belaufe, während Compact Presseberichte anführte, nach denen es sich um einen Markt von wohl 30 000 CD-Spielern handele. Wie dem auch sei, selbst ein Markt von 5 000 CD-Spielern erscheint mir in absoluten Zahlen als ausreichend erheblich, wenn diese Zahl, prozentual ausgedrückt, einen nicht unbedeutenden Anteil des gesamten Exportvolumens in die Gemeinschaft ausmacht. Nach der unbestrittenen Behauptung des Rates betrug dieses Volumen in der Gemeinschaft etwas weniger als 34 000 Einheiten. Mit anderen Worten, die von der Klägerin genannte kleinste Zahl von 5 000 auf dem koreanischen Markt verkauften CD-Spielern macht doch noch 14 % der Ausfuhr koreanischer CD-Spieler in die Gemeinschaft aus — was nicht unbeträchtlich ist.

11. Die Klägerin beruft sich ferner auf die nach ihrem Vorbringen geringe (hier aus Gründen der Vertraulichkeit nicht genannte) Anzahl Inlandsverkäufe *je Modell* der Geräte GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616. Zunächst eine Vorbemerkung. Das an sich richtige Argument, daß für die Vergleichbarkeit von Inlandspreisen ein in absoluten Zahlen ausreichendes Verkaufsvolumen auf dem Inlandsmarkt vorhanden sein muß, beruht auf der Feststellung, daß die Inlandspreise von Verkaufsstelle zu Verkaufsstelle unterschiedlich sein können. Zudem können sich innerhalb ein und desselben Vergleichszeitraums Preisschwankungen ergeben. Die Organe legen daher meistens, wie auch im vorliegenden Verfahren, einen Preis zugrunde, der dem gewogenen Durchschnitt des gesamten Verkaufs des betreffenden Erzeugnisses an unabhängige Arbeitnehmer entspricht. Damit dieser gewogene Durchschnitt repräsentativ ist, muß er auf einer Mindestzahl an Verkäufen beruhen.

12 — Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, Slg. 1988, 5927.

Dies bedeutet jedoch nicht, daß die Organe neben der genannten und im vorliegenden Fall je Modell berechneten „Unerheblichkeitsschwelle" von 5 % auch noch eine absolute „Unerheblichkeitsschwelle" anwenden müßten. Es ist nämlich wenig sinnvoll, eine absolute untere Schwelle allgemein festzulegen, da der Wert einer absoluten Zahl zu sehr von der Art des Erzeugnisses abhängig ist. Deshalb muß für jedes Erzeugnis oder Modell beurteilt werden, ob die auf dem Markt zu stabilen Preisen erfolgten Verkäufe dafür ausreichen, daß der auf ihrer Grundlage berechnete Durchschnittspreis hinreichend repräsentativ ist. Abgesehen von der allgemeinen Behauptung, daß die Verkaufszahl auf dem Inlandsmarkt geringfügig sei, hat die Klägerin jedoch nichts dafür vorgetragen, daß der zugrunde gelegte Preisdurchschnitt nicht repräsentativ wäre [13].

Relative Zahlen, die für ein und dasselbe Erzeugnis oder Modell oder für eine Kategorie ähnlicher Erzeugnisse ein Verhältnis zwischen den auf dem Inlandsmarkt und den auf dem Exportmarkt verkauften Erzeugnissen ausdrücken, können hingegen sehr wohl allgemein festgelegt werden und den Umfang des Inlandsmarkts unmittelbar ins Verhältnis zum Umfang des Exportmarktes setzen. Da der gesamte koreanische Markt für CD-Spieler mindestens 14 % des Marktes der Ausfuhren in die Gemeinschaft darstellt und der Verkauf auf dem koreanischen Markt je Modell die allgemeine (relative) „Unerheblichkeitsschwelle" von 5 % der Ausfuhren in die Gemeinschaft übersteigt, genügt dies, um die Repräsentativität und die Brauchbarkeit der Inlandspreise festzustellen.

13 — Vom Gerichtshof befragt, in welcher Höhe eine absolute Zahl festzulegen ist, hat der Prozeßbevollmächtigte der Klägerin in der mündlichen Verhandlung erklärt, daß 50 Geräte ein angemessenes Kriterium sein könnten.

12. Neben dem Umfang des allgemeinen koreanischen Marktes einerseits und den eigenen Verkaufsanteilen je Modell andererseits trägt die Klägerin keine weiteren besonderen Umstände vor, um die Repräsentativität der Inlandspreise in Frage zu stellen. Insbesondere macht sie nicht geltend, daß es auf dem koreanischen Markt keinen „ziemlich lebhaften Wettbewerb" gebe, ein Merkmal, das der Gerichtshof in den Rechtssachen Brother/Rat und Silver Seiko/Rat zur Beurteilung der Repräsentativität der Preise herangezogen hat. Im Zusammenhang mit den vorangegangenen Ausführungen hat die Klägerin nicht vorgetragen und noch weniger bewiesen, daß die Inlandspreise niedriger gewesen wären, wenn das Verkaufsvolumen und der Wettbewerb auf dem Inlandsmarkt größer gewesen wären. Aus den Akten [14] ergibt sich vielmehr, daß die Klägerin *bewußt* im Rahmen ihrer Strategie, CD-Spieler in Korea als Luxusgüter zu verkaufen, verhältnismäßig hohe Inlandspreise (und ebensolche Gewinnspannen) gewählt hat.

Diesem Umstand messe ich große Bedeutung bei. Ich meine nämlich, daß sich ein Hersteller nicht auf seine wohlerwogene eigene Entscheidung, sein Erzeugnis in ein bestimmtes Marktsegment und in eine bestimmte Preisklasse einzustufen — was auch der Grund dafür sein kann, daß er, wenn sich seine Strategie als falsch erweist, weniger Geräte als seine Wettbewerber verkauft — als besonderen Umstand berufen kann, mit dem die Repräsentativität der von ihm berechneten Inlandspreise in Zweifel gezogen werden kann. Nur außerhalb der Sphäre der Hersteller liegende Umstände, denen diese unterliegen, kommen hierfür in Betracht. Sonst könnten die Hersteller selbst Umstände schaffen, die dazu führen, daß von dem Grundsatz abgewichen werden

14 — Siehe insbesondere Nr. 21 der Anlage VI der Klageschrift.

muß, daß bei der Ermittlung des Normalwerts in erster Linie die tatsächlichen Inlandspreise zugrunde zu legen sind.

13. Aufgrund meiner Ausführungen komme ich zu dem Ergebnis, daß der Rat zu Recht der Ansicht war, daß die Zahl der von der Klägerin auf dem koreanischen Markt verkauften Geräte und der Gesamtumfang dieses Markts keine Gründe dafür darstellten, die Eignung der Inlandspreise als Vergleichsbasis abzulehnen.

Demgemäß durften sich die Organe auch auf die „5-%-Schwellen"-Leitlinie berufen, und das auf Artikel 190 EWG-Vertrag gestützte Vorbringen, die Begründung sei unzureichend, ist deshalb zurückzuweisen. Abschnitt 21 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung verweist nämlich auf Abschnitt 27 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung, in dem die Kommission erklärt:

„Die Kommission ist der Auffassung, daß ein niedriger absoluter Betrag von Inlandsverkäufen an sich keinen ausreichenden Grund darstellt, um diese Verkäufe nicht als im normalen Handelsverkehr getätigt anzusehen, und keine Abweichung von dem normalen Verfahren für die Ermittlung des Normalwerts auf der Grundlage der Inlandspreise der Modelle, die mengenmäßig 5 % der Exportverkäufe nach der Gemeinschaft übersteigen, rechtfertigen kann."

Diese Begründung gibt den Gedankengang der Organe ganz deutlich wieder.

14. Schließlich halte ich das Argument der Klägerin betreffend die Einstellung der Erzeugung der Modelle GCD 603, GCD 605 und GCD 606 vor Beginn des Vergleichszeitraums ebenfalls für unbegründet. Wie aus Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Grundverordnung hervorgeht, sind die „Verkäufe" auf dem Inlandsmarkt zu berücksichtigen. Diese Bestimmung unterscheidet nicht danach, ob die Erzeugnisse noch hergestellt werden oder nicht. Der Umstand, daß die verkauften Modelle nicht mehr hergestellt werden, ist für sich auch kein Grund, die Eignung der Inlandspreise zum Vergleich für diese Modelle abzulehnen. Eine andere Entscheidung würde dazu führen, daß der Normalwert verhältnismäßig neuer Erzeugnisse wie der CD-Spieler, von denen laufend neue Modelle auf den Markt gebracht werden, nur noch ausnahmsweise anhand der Inlandspreise ermittelt werden könnte.

15. Nach allem bin ich daher der Ansicht, daß der erste Klagegrund zurückzuweisen ist.

Der zweite Klagegrund

16. Zweitens macht die Klägerin geltend, daß der Rat dadurch gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung verstoßen habe, daß er den rechnerisch ermittelten Wert des auf dem Inlandsmarkt und in der Gemeinschaft unter dem eigenen Firmennamen verkauften Modells GCD 613, insbesondere die zu den Produktionskosten zu addierende Gewinnspanne, unter Zugrundelegung des Durchschnittsge-

winns der Klägerin im Vergleichszeitraum bei ihren Inlandsverkäufen anderer Modelle, nämlich der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 berechnet habe (wegen seines vertraulichen Charakters ist dieser in einem Prozentsatz der Produktionskosten ausgedrückte Durchschnittsgewinn hier weggelassen). Wie bereits ausgeführt (vorstehend unter Nr. 5) macht die Klägerin geltend, daß die Organe bei einem Erzeugnis wie dem GCD 613, dessen Verkäufe unter der relativen „Unerheblichkeitsschwelle" von 5 % des Exportvolumens gelegen hätten, einen rechnerisch ermittelten Wert hätten zugrunde legen können (und müssen) [15]. Der Durchschnittsgewinn beim Verkauf der anderen Modelle sei aus den beiden folgenden Gründen ebenfalls ungeeignet. Erstens sei er anhand der Verkäufe auf dem Inlandsmarkt berechnet worden, die nicht im normalen Handelsverkehr stattgefunden hätten und/oder die keinen zuverlässigen Vergleich ermöglicht hätten. Nach Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex werde der auf dem Inlandsmarkt erzielte Gewinn eines einzelnen Ausführers unbrauchbar, wenn er, wie im vorliegenden Fall, den Gewinn übersteige, der gewöhnlich beim Verkauf vergleichbarer Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt erzielt werde.

17. Auf das erste Vorbringen brauche ich nicht mehr einzugehen, da ich bei der Untersuchung des ersten Klagegrundes zu dem Ergebnis gelangt bin, daß die Inlandsverkäufe der Modelle GCD 603, GCD 605, GCD 606 und GCD 616 auf dem Inlandsmarkt im normalen Handelsverkehr stattgefunden haben und einen zuverlässigen Vergleich ermöglichten.

15 — Nach den Ausführungen der Klägerin hätte dies übrigens auch für die anderen Modelle gegolten; diese Auffassung habe ich bereits widerlegt.

Das zweite Argument verdient hingegen Aufmerksamkeit. Seit dem Urteil Nakajima/Rat [16] (insbesondere Randnrn. 26 bis 32) steht nämlich fest, daß Hersteller die Rechtsgültigkeit einer Antidumpingverordnung unter Berufung auf die Bestimmungen des Antidumpingkodex anfechten können.

18. Nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung wird der rechnerisch ermittelte Wert durch Addition der Produktionskosten und einer angemessenen Gewinnspanne berechnet. Diese Bestimmung sieht hierfür drei Methoden vor, die, wie der Gerichtshof in Randnummer 61 des Urteils Nakajima/Rat ausgeführt hat, in der angegebenen Reihenfolge anzuwenden sind [17]. Die Gewinnspanne wird sonach vorzugsweise unter Zugrundelegung des Gewinnes ermittelt, der bei gewinnbringenden Verkäufen des Herstellers von Waren gleicher Art auf dem Inlandsmarkt auftrat. Wenn die Zahlen im Zusammenhang mit einem solchen Gewinn nicht verfügbar oder unzuverlässig sind oder wenn ihr Gebrauch unangemessen ist, wird die Gewinnspanne aufgrund des Gewinns ermittelt, der bei gewinnbringenden Verkäufen durch andere Hersteller gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes auftrat. Kann keine von diesen beiden Methoden angewandt werden, so wird die Gewinnspanne aufgrund von Verkäufen, die der Hersteller oder andere Hersteller in demselben Geschäftszweig auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes tätigten, oder aber auf jeder anderen angemessenen Grundlage ermittelt.

16 — Urteil vom 7. Mai 1991 in der Rechtssache C-69/89 (Slg. 1991, I-2069).

17 — Da die Klägerin die Berechnung der Produktionskosten einschließlich eines Betrages für Ausgaben nicht angreift, erwähne ich im folgenden nur die Bestimmungen des Artikels, die im Zusammenhang mit der Ermittlung der zu addierenden Gewinnspanne stehen. Der Kürze halber spreche ich nur von den Herstellern, nicht von den Ausführern.

19. Die Klägerin macht geltend, daß die erste in der Grundverordnung vorgesehene Berechnungsmethode „ungeeignet" sei, wenn der Gewinn, der dem betroffenen Hersteller beim Verkauf gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt verbleibe, größer als der Gewinn sei, der gewöhnlich beim Verkauf gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt auftrete. Sie stützt dieses Vorbringen auf Artikel 2 Absatz 4 Satz 2 des Antidumpingkodex, der wie folgt lautet:

„In der Regel darf der Gewinnaufschlag nicht den Gewinn übersteigen, der üblicherweise bei Verkäufen von Waren der gleichen allgemeinen Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes erzielt wird."

Die Klägerin geht offensichtlich von folgendem aus: (i) Der Passus „Gewinn ..., der üblicherweise ... erzielt wird" sei so zu verstehen, daß er auf den durchschnittlichen Gewinn verweise, den die gesamten Hersteller des Ursprungslandes beim Verkauf gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt erzielten. (ii) Die erste Berechnungsmethode nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung, die auf den von dem betreffenden Hersteller erzielten Gewinn verweist, verstoße gegen den im dargestellten Sinn verstandenen letzten Satz von Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex.

20. Die Auffassung der Klägerin stützt sich meines Erachtens auf eine falsche Auslegung des Antidumpingkodex.

Richtig ist, daß Artikel 2 Absatz 4 Satz 2 des Antidumpingkodex nicht ausdrücklich angibt, wer den Gewinn im Sinne dieses Satzes erzielen muß. Daraus darf jedoch nicht abgeleitet werden, daß dies notwendigerweise der durchschnittliche Gewinn ist, den *alle Erzeuger* beim Verkauf gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt erzielen. Der Wortlaut läßt ebensogut eine Auslegung in dem Sinne zu, daß der angewandte Aufschlag für die Gewinnspanne nicht höher sein darf als der Gewinn, den *der betroffene Hersteller* gewöhnlich beim Verkauf gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt erzielt. Eine solche Auslegung entspricht dem Zweck der Bestimmung eines rechnerisch ermittelten Wertes besser. Wie der Gerichtshof bereits wiederholt festgestellt hat[18], dient die rechnerische Ermittlung des Normalwerts dazu, den Verkaufspreis eines Erzeugnisses zu bestimmen, so wie er wäre, wenn dieses Erzeugnis in seinem Ursprungs- oder Ausfuhrland verkauft würde. Die genaueste Methode zur Ermittlung dieses Preises besteht darin, den rechnerisch ermittelten Wert anhand der Verkäufe gleichartiger Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt durch den betroffenen Hersteller selbst zu ermitteln. Die Kommission hat außerdem zu Recht ausgeführt, daß aus Artikel 8 Absatz 2 des Antidumpingkodex hervorgehe, daß auch dieser Kodex einer individuellen Lösung den Vorzug vor einer allgemeinen Lösung gebe.

Der Gerichtshof hat übrigens bereits in seinem Urteil Nakajima/Rat (Randnr. 37) allgemein die Vereinbarkeit der in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung „konkretisierten" Berechnungsmethoden mit Artikel 2 Absatz 4 des Antidumpingkodex bejaht:

„Somit ist Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der neuen Grundverordnung mit

18 — Vgl. die Urteile Brother/Rat, Randnr. 18, Canon/Rat, Randnr. 26, Silver Seiko/Rat, Randnr. 16, Nakajima All Precision Co. Ltd/Rat, Randnr. 64.

Artikel 2 Absatz 4 des Antidumping-Kodex vereinbar, da er, ohne gegen den Geist dieser Vorschrift zu verstoßen, lediglich für die verschiedenen Fälle, die sich in der Praxis ergeben können, die angemessenen Methoden der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts konkretisiert."

Schließlich erinnere ich daran, daß die Klägerin ihre Inlandspreise im Rahmen einer bewußten Strategie, die CD-Spieler in Korea als Luxusgegenstände zu verkaufen, festgelegt hat. Ebensowenig wie sich die Klägerin auf ihre wohlerwogene Preisfestsetzung als besonderen Umstand berufen kann, der dazu führe, daß ihre Inlandspreise nicht mehr repräsentativ wären (vorstehend unter Nr. 12), kann sie verlangen, daß die hohen Gewinnspannen, die sich aus ihrer Preisfestsetzung ergeben, mehr bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Wertes des Modells GCD 613 nicht berücksichtigt werden.

Nach allem ist auch der zweite Klagegrund zurückzuweisen.

Der dritte Klagegrund

21. Der dritte Klagegrund der Klägerin befaßt sich mit der Entscheidung des Rates, einen besonderen Normalwert für die an die OEM [19] verkauften Modelle zu bestimmen. Wie in Abschnitt 22 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung ausgeführt, ging der Rat nämlich davon aus,

„daß diese Abnehmer Funktionen hatten, die sich eindeutig von denjenigen anderer Gruppen unabhängiger Käufer unterscheiden, und daß diese Funktionen sich auf dem betreffenden Markt eindeutig in den verkauften Mengen und dem jeweiligen Preisgefüge widerspiegelten".

Die Klägerin macht geltend, daß der Rat gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung verstoßen habe, da er den rechnerisch ermittelten Wert der an die OEM zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Modelle GCD 613 und GCD 616 unter Berücksichtigung einer Gewinnspanne von 30 % des Gewinns bestimmt habe, den die Klägerin beim Verkauf dieser Modelle unter dem eigenen Firmennamen auf dem Inlandsmarkt erzielt habe. Diesen Klagegrund stützt die Klägerin auf die vier folgenden Rügen:

a) Es bestehe kein Zusammenhang zwischen den Kosten und dem Gewinn bei Verkäufen an OEM mit Kosten und Gewinn bei Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen;

b) der Rat habe entgegen seiner früheren Praxis gehandelt;

c) 30 % sei eine willkürlich festgelegte Spanne;

19 — Wegen der Definition der OEM (Original Equipment Manufacturer) siehe Fußnote 3.

d) der Rat habe gegen den Gleichheitssatz verstoßen.

22. Bevor ich das Vorbringen der Klägerin untersuche, möchte ich daran erinnern, daß der Zweck eines rechnerisch ermittelten Normalwertes darin besteht, zu bestimmen, wie hoch der Verkaufspreis eines Erzeugnisses gewesen wäre, wenn das Erzeugnis im Ursprungs- oder Ausfuhrland verkauft worden wäre. In einem Fall wie dem vorliegenden, bei dem ein getrennter Normalwert für den Verkauf an OEM ermittelt wurde, bedeutet dies, daß der Verkaufspreis des Erzeugnisses so zu bestimmen ist, als ob dieses Erzeugnis an auf dem Inlandsmarkt tätige OEM verkauft worden wäre.

Im vorliegenden Fall konnten die Organe jedoch nicht über Angaben in bezug auf OEM-Verkäufe auf dem koreanischen Markt verfügen, da weder die Klägerin noch andere an dem Verfahren beteiligte koreanische Hersteller solche Verkäufe getätigt haben. In den Akten finden sich zudem keine Anhaltspunkte dafür, daß die Klägerin oder andere Hersteller im selben Geschäftszweig Erzeugnisse an OEM in Korea verkauft hätten. Daraus folgere ich, daß der rechnerisch ermittelte Wert der an OEM zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Geräte GCD 613 und GCD 616 unter Zugrundelegung der letzten Berechnungsmethode des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung, also „auf jeder anderen angemessenen Grundlage" ermittelt werden mußte.

Wie der Gerichtshof bereits wiederholt erklärt hat (siehe zuletzt Randnr. 63 des Urteils Nakajima/Rat) räumt Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung den Organen ein weites Ermessen bei der Ermittlung des „angemessenen Betrags" für Kosten und Gewinne bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Wertes ein.

a) Der Zusammenhang zwischen den Verkäufen an die OEM und den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen

23. Dem Vorbringen, daß kein Zusammenhang zwischen den Kosten und den Gewinnen bei Verkäufen an OEM auf dem Inlandsmarkt und denjenigen bei Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen auf diesem Markt bestehe, kann allgemein nicht gefolgt werden. Auf dem Inlandsmarkt verkaufende OEM sind Mitbewerber des auf dem Inlandsmarkt unter dem eigenen Firmennamen verkaufenden Herstellers. In einer solchen Situation liegt es auf der Hand, daß der betreffende Hersteller nur dann an OEM verkaufen wird, wenn er dadurch seine Rentabilität deutlich verbessern kann. Bei der Festsetzung des OEM-Verkaufspreises wird er neben den Herstellungskosten, die für beide Kategorien dieselben sind, noch einige andere Umstände berücksichtigen wie den größeren Umsatz, den er dank der OEM-Verkäufe tätigen kann, die geringeren Kosten im Zusammenhang mit den OEM-Verkäufen, u. a. die Ausgaben für Werbung, aber auch den verschärften Wettbewerb durch die OEM auf dem Inlandsmarkt und den davon ausgehenden Druck auf die Preise der von dem Hersteller auf demselben Markt unter dem eigenen Firmennamen verkauften Erzeugnisse. Kurz, ein Hersteller

wird vernünftigerweise einem auf demselben Markt wie er selbst tätigen OEM-Abnehmer einen Preis berechnen, der es ihm insgesamt ermöglicht, höhere Gewinne zu erzielen, als wenn er auf diesem Markt ausschließlich unter dem eigenen Firmennamen verkaufen würde. Zweifellos besteht daher ein Zusammenhang zwischen der Preis- und Gewinnfestsetzung bei Verkäufen an auf dem Inlandsmarkt tätige OEM und der Preis- und Gewinnfestsetzung bei den auf diesem Markt unter dem eigenen Firmennamen verkauften Erzeugnissen. Es ist jedoch eine komplizierte Aufgabe, diesen Zusammenhang abstrakt zahlenmäßig auszudrücken, wenn keine Verkäufe an OEM auf dem Inlandsmarkt stattgefunden haben, und daher ist den Organen in diesem Punkt ein weites Ermessen einzuräumen.

24. Im vorliegenden Fall waren die Organe der Ansicht, daß es ihnen der erwähnte Zusammenhang ermögliche, den rechnerisch ermittelten Wert der (fiktiven) OEM-Verkäufe auf dem koreanischen Markt unter Zugrundelegung des gewogenen Durchschnitts der Kosten und der Gewinnspanne zu bestimmen, die von demselben Hersteller bei den (tatsächlich) auf dem koreanischen Markt unter dem eigenen Firmennamen verkauften Modellen aufgewandt bzw. erzielt wurden, wobei nur ein Teil (30 %) der von dem betreffenden Hersteller bei den zuletzt genannten Verkäufen erzielten Gewinne berücksichtigt worden sei. Mit anderen Worten, durch die Berücksichtigung einer verhältnismäßig geringeren Gewinnspanne glaubten die Organe, alle denkbaren Unterschiede bei Kosten und Gewinnen zwischen den OEM-Verkäufen und den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen des betroffenen Herstellers abzudecken.

Ich meine, daß die Organe hierbei nicht die Grenzen ihres Ermessens überschritten haben, zumal diese Handlungsweise einer festen Praxis entspricht, wie sich aus drei anderen Antidumpingverfahren ergibt, die die Klägerin anführt (Normalpapierkopierer [20], Videokassettengeräte [21] und kleine Farbfernsehempfangsgeräte [22]). In diesen Verfahren bestimmten die Organe den rechnerisch ermittelten Wert der (auch in diesen Verfahren fiktiven) OEM-Verkäufe auf dem Inlandsmarkt ebenfalls unter Zugrundelegung der Zahlen bei den (tatsächlichen) Inlandsverkäufen unter dem eigenen Firmennamen, wobei die Gewinnspanne jedoch unter Zugrundelegung eines für alle Hersteller einheitlichen Prozentsatzes von 5 % festgelegt wurde. Ungeachtet der im folgenden behandelten Unterschiede zu der Berechnungsweise der Gewinnspanne im vorliegenden Verfahren (nachstehend unter Nr. 25) zeigt sich, daß nämlich in allen diesen Verfahren ein und derselbe Ausgangspunkt zugrunde gelegt wurde, daß nämlich bei OEM-Verkäufen eine kleinere als die Gewinnspanne bei inländischen Verkäufen berücksichtigt wurde, um alle denkbaren Unterschiede bei Kosten und Gewinnen zwischen OEM-Verkäufen und anderen Verkäufen zu berücksichtigen.

Ich meine daher, daß dem Rat zu Unrecht vorgeworfen wird, daß er in der vorliegen-

20 — Verordnung (EWG) Nr. 535/87 des Rates vom 23. Februar 1987 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern mit Ursprung in Japan (ABl. L 54, S. 12).

21 — Verordnung (EWG) Nr. 501/89 des Rates vom 27. Februar 1989 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Videokassettengeräte mit Ursprung in Japan und der Republik Korea und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls (ABl. L 57, S. 55).

22 — Verordnung (EWG) Nr. 3232/89 der Kommission vom 24. Oktober 1989 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren kleiner Farbfernsehempfangsgeräte mit Ursprung in der Republik Korea (ABl. L 314, S. 1).

den Rechtssache einen Zusammenhang zwischen OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen hergestellt hat. In dem bereits angeführten Urteil Nashua Corporation/Kommission und Rat (Randnr. 33; siehe nachstehend unter Nr. 28) hat der Gerichtshof die Gültigkeit der Herstellung eines solchen Zusammenhangs übrigens implizit anerkannt.

b) Hat der Rat entgegen einer früheren Praxis gehandelt?

25. Die Klägerin führt aus, daß die Organe in den drei anderen genannten Antidumpingverfahren bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Wertes der (fiktiven) OEM-Verkäufe auf dem Inlandsmarkt im Vergleich mit den (tatsächlichen) Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen auf diesem Markt für alle Hersteller einen *einheitlichen* Prozentsatz angewandt hätten, während sie im vorliegenden Verfahren eine Gewinnspanne für OEM-Verkäufe, ebenfalls durch Vergleich mit den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen angewandt hätten, der jedoch auf die individuellen Eigenschaften der einzelnen Hersteller abgestellt habe[23]. Diese ungewöhnliche Methode habe im vorliegenden Fall dazu geführt, daß bei der Klägerin eine unangemessen hohe Gewinnspanne, nämlich y % (siehe Fußnote 23) der Herstellungskosten dieses Unternehmens zugrunde gelegt worden sei.

23 — Der in den drei genannten Verfahren angewandte einheitliche Prozentsatz beträgt 5 % der durchschnittlichen Herstellungskosten der betreffenden Erzeugnisse. Im vorliegenden Verfahren wurde ein Prozentsatz von 30 % von x % (Gewinnspanne der Klägerin bei inländischen Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen, die hier aus Gründen der Vertraulichkeit nicht eingesetzt wird) der Herstellungskosten der Klägerin verwandt, also (30 % von x % =) y %.

Das Argument der Klägerin, daß der Rat auch in diesem Fall entsprechend seiner früheren Praxis eine für alle Hersteller von CD-Spielern auf dem koreanischen Markt einheitliche Gewinnspanne anstelle einer individuellen Spanne für die einzelnen Hersteller — im vorliegenden Fall die Klägerin — hätte zugrunde legen müssen, überzeugt mich nicht. Zuvor (Nr. 20) habe ich bereits darauf hingewiesen, daß die genaueste Art und Weise der Ermittlung des rechnerisch ermittelten Wertes darin besteht, diesen Wert unter Zugrundelegung der Verkäufe des betreffenden Herstellers auf dem Inlandsmarkt festzustellen. Da im vorliegenden Fall keine OEM-Verkäufe auf dem Inlandsmarkt stattgefunden haben, mußten die Organe den rechnerisch ermittelten Wert der (fiktiven) OEM-Verkäufe unter Zugrundelegung der (tatsächlichen) Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen ermitteln, wobei sie den individuellen Zahlen in bezug auf die (wirklichen) Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen der jeweiligen betroffenen Hersteller den Vorrang geben durften. Die Organe waren daher nicht verpflichtet, sich einer einheitlichen Gewinnspanne zu bedienen.

26. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß in der noch beim Gerichtshof anhängigen Rechtssache C-172/87 (Mita Industrial/Rat) die Firma Mita einen Standpunkt vertritt, der demjenigen der Klägerin des vorliegenden Verfahrens genau entgegengesetzt ist. Die Firma Mita rügt insbesondere, daß der Rat sie dadurch benachteiligt habe, daß er in der Antidumpingverordnung betreffend Normalpapierkopiergeräte den rechnerisch ermittelten Wert der (fiktiven) Verkäufe an OEM auf dem Inlandsmarkt unter Zugrundelegung einer einheitlichen Gewinnspanne bestimmt habe, wodurch die Ausführer mit höheren Gewinnen bei ihren Inlandsverkäufen bevorzugt worden seien. In seinen Schlußanträ-

gen (Nr. 12) vom 13. Dezember 1990 schlägt Generalanwalt Mischo vor, diese Rüge u. a. wegen des dem Rat auf diesem Gebiet zustehenden Ermessens zurückzuweisen.

Dieser Standpunkt ist mit der in den vorliegenden Schlußanträgen vertretenen Auffassung nicht unvereinbar. Die Organe müssen nämlich jeden Fall getrennt untersuchen und etwaige Unterschiede berücksichtigen. Wie der Rat zu Recht ausgeführt hat, bestehen deutliche Unterschiede zwischen den drei anderen Verfahren, die die Klägerin in der vorliegenden Rechtssache anführt, insbesondere in bezug auf die Gewinnspanne der Hersteller bei ihren (tatsächlichen) Verkäufen im Inland unter dem eigenen Firmennamen. Was das Verfahren bei Normalkopiergeräten angeht, sind die unterschiedlichen Gewinnspannen der Hersteller nicht bekannt; nur die durchschnittliche Gewinnspanne von 14,6 % ist angegeben. In den beiden anderen Verfahren sind ebenfalls keine Unterschiede der Gewinnspanne der einzelnen Hersteller beim Verkauf unter eigenem Firmennamen angegeben. Die Gewinnspannen variierten zwischen 8 % und 12 % der Herstellungskosten im Verfahren der Videokassetten und zwischen 7 % und 14 % im Verfahren der Farbfernsehgeräte mit kleiner Bildröhre. Dieses sind verhältnismäßig geringe Unterschiede, und ich kann verstehen, daß die Organe, die über ein gewisses Ermessen verfügen, unter diesen Umständen keine individuelle Lösung gewählt haben.

Anders ist es im vorliegenden Verfahren. Die Gewinnspanne der Klägerin bei ihren Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen auf dem Inlandsmarkt liegt weit höher als die genannten Gewinnspannen in den anderen Verfahren. Die Klägerin gibt zudem selbst an, daß ihr Gewinn den Durchschnittsgewinn der übrigen Hersteller (soweit ich ersehen kann: weit) übersteige. Unter diesen Umständen bestand kein Grund, nicht, wie es der Regel entspricht, bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts den Zahlen des betreffenden Herstellers den Vorzug zu geben. Die Ermittlung einer für alle Hersteller einheitlichen Gewinnspanne könnte übrigens dazu führen, daß der andere in der angefochtenen endgültigen Verordnung angeführte koreanische Hersteller von CD-Spielern, der im Vergleichszeitraum ebenfalls an OEM in der Gemeinschaft verkauft hat, unangemessen benachteiligt würde.

c) Ist der Prozentsatz von 30 % willkürlich?

27. Da die Organe im vorliegenden Verfahren bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Wertes für OEM-Verkäufe der Zugrundelegung der individuellen Merkmale (im vorliegenden Fall der Merkmale der Klägerin) den Vorzug gegeben haben und wegen des Fehlens tatsächlicher Gewinnzahlen, da keine Verkäufe von CD-Spielern an OEM auf dem Inlandsmarkt stattgefunden hatten, und da zu diesem Zeitpunkt noch jede Erfahrung mit OEM-Verkäufen im Inland in anderen Verfahren fehlte, konnten die Organe nicht umhin, das Verhältnis der Gewinne bei OEM-Verkäufen zu den Gewinnen bei Verkäufen im eigenen Firmennamen auf dem koreanischen

Markt so gut wie möglich zu schätzen. Die Organe haben meines Erachtens dadurch, daß sie das Verhältnis auf 30 % bestimmten, die Grenzen ihres Ermessens nicht überschritten. Die drei folgenden Gesichtspunkte zeigen nämlich, daß 30 % keine willkürliche Schätzung darstellen.

Im Verfahren der Normalpapierkopiergeräte wurde, wie ausgeführt, ein rechnerisch ermittelter Wert für OEM-Verkäufe unter Zugrundelegung einer für alle Hersteller einheitlichen Gewinnspanne von 5 % der Herstellungskosten bestimmt. Dieser Prozentsatz entsprach etwa einem Drittel des Durchschnittsgewinns dieser Hersteller bei Inlandsverkäufen, der 14,6 % der Herstellungskosten betrug. Daraus darf abgeleitet werden, daß, unterstellt, daß die Höhe des Gewinns in jenem Verfahren nicht einheitlich, sondern auf individueller Basis ermittelt werden sollte, die Organe ebenfalls ein Verhältnis von 1 zu 3 der Höhe des Gewinns bei OEM-Verkäufen zu dem von den einzelnen Herstellern bei ihren Verkäufen im eigenen Firmennamen erzielten Gewinn zugrunde gelegt haben.

Zudem verfügen die Organe jetzt über die Angaben in bezug auf das Antidumpingverfahren im Zusammenhang mit den Einfuhren von Punkt-Matrix-Druckern mit Ursprung in Japan[24] und unter anderem über die Angaben in bezug auf den Verkauf dieser Erzeugnisse durch japanische Hersteller an ebenfalls auf dem japanischen Markt tätige OEM. Daraus geht hervor, daß der Gewinn bei den betreffenden OEM-Verkäufen ungefähr ein Drittel des Gewinns der Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen betrug.

Schließlich kann darauf hingewiesen werden, daß die Klägerin selbst im Verwaltungsverfahren ein Verhältnis von 30 % angegeben hat, jedoch 30 % des durchschnittlichen Gewinns sämtlicher Hersteller[25].

28. Lassen Sie mich der Vollständigkeit halber noch anführen, daß auch die Klägerin in der bereits angeführten Rechtssache Nashua Corporation u. a./Kommission und Rat geltend gemacht hat, daß die Organe bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Wertes von an OEM verkauften Erzeugnissen eine willkürliche Gewinnspanne (5 %) zugrunde gelegt hätten (Randnrn. 32 bis 34). Die Klägerin vertrat die Ansicht, daß diese Gewinnspanne die Unterschiede zwischen Verkäufen an OEM und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen unvollständig berücksichtige. Der Gerichtshof hat dieses Vorbringen nicht unter Hinweis auf das Ermessen der Organe zurückgewiesen, sondern aufgrund der Erwägung, daß die Klägerin keinen Beweis für ihr Vorbringen erbringen konnte. Ebensowenig wie der Firma Nashua ist es der Klägerin im vorliegenden Verfahren gelungen, darzutun, daß ihre Preise niedriger als der von den Organen bestimmte rechnerisch ermittelte Wert gewesen wären, wenn sie an OEM auf dem Inlandsmarkt verkauft hätte.

24 — Verordnung (EWG) Nr. 3651/88 des Rates vom 23. November 1988 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Punkt-Matrix-Druckern mit Ursprung in Japan (ABl. L 317, S. 33).

25 — Vgl. Abschnitt 40 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung.

d) Hat der Rat gegen den Gleichheitssatz verstoßen?

29. Schließlich führt die Klägerin aus, daß sich alle koreanischen Erzeuger in einer vergleichbaren Situation befänden, da keiner von ihnen OEM-Verkäufe auf dem Inlandsmarkt getätigt habe. Wegen des Gleichheitssatzes hätte der Rat bei allen koreanischen Herstellern dieselbe Gewinnspanne zugrunde legen müssen.

Auch dieses Vorbringen ist zurückzuweisen. Wie bereits ausgeführt, lag der Gewinn der Klägerin bei ihren Inlandsverkäufen über demjenigen der anderen koreanischen Hersteller. Die von den Organen gewählte Berechnungsweise des rechnerisch ermittelten Wertes der an OEM verkauften Erzeugnisse berücksichtigte die Unterschiede bei den Gewinnen, so daß kein Verstoß gegen den Gleichheitssatz gerügt werden kann.

Antrag

30. Nach allem schlage ich vor, die Klage abzuweisen und der Klägerin die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten des Streithelfers Compact aufzuerlegen. Nach Artikel 69 § 4 Absatz 1 der Verfahrensordnung in der Fassung vom 15. Mai 1991 trägt die Kommission die Kosten ihrer Streithilfe selbst.