# URTEIL DES GERICHTS (Vierte erweiterte Kammer)
17. Juli 1998 *

In der Rechtssache T-118/96

**Thai Bicycle Industry Co. Ltd,** Gesellschaft thailändischen Rechts mit Sitz in Samutprakarn (Thailand), Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Jean-François Bellis und Richard Luff, Brüssel, Zustellungsanschrift: Kanzlei des Rechtsanwalts Freddy Brausch, 11, rue Goethe, Luxemburg,

Klägerin,

gegen

**Rat der Europäischen Union,** vertreten durch Rechtsberater Antonio Tanca als Bevollmächtigten, Beistand: Rechtsanwälte Hans-Jürgen Rabe und Georg M. Berrisch, Hamburg, Zustellungsbevollmächtigter: Alessandro Morbilli, Generaldirektor der Direktion für Rechtsfragen der Europäischen Investitionsbank, 100, boulevard Konrad Adenauer, Luxemburg,

Beklagter,

wegen Nichtigerklärung der Verordnung (EG) Nr. 648/96 des Rates vom 28. März 1996 zur Einführung endgültiger Antidumpingzölle auf die Einfuhren von Fahrrädern mit Ursprung in Indonesien, Malaysia und Thailand und zur endgültigen Vereinnahmung der vorläufigen Zölle (ABl. L 91, S. 1)

erläßt

* Verfahrenssprache: Englisch.

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Vierte erweiterte Kammer)

unter Mitwirkung der Präsidentin P. Lindh sowie der Richter R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, J. D. Cooke und M. Jaeger,

Kanzler: B. Pastor, Hauptverwaltungsrätin

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 28. Januar 1998,

folgendes

## Urteil

## Sachverhalt

1 Die vorliegende Klage bezweckt die Nichtigerklärung der Verordnung (EG) Nr. 648/96 des Rates vom 28. März 1996 zur Einführung endgültiger Antidumpingzölle auf die Einfuhren von Fahrrädern mit Ursprung in Indonesien, Malaysia und Thailand und zur endgültigen Vereinnahmung der vorläufigen Zölle (ABl. L 91, S. 1; im folgenden: streitige Verordnung). Diese Verordnung folgte auf die Verordnung (EG) Nr. 2414/95 der Kommission vom 13. Oktober 1995 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Fahrrädern mit Ursprung in Indonesien, Malaysia und Thailand (ABl. L 248, S. 12; im folgenden: vorläufige Verordnung).

2 Die Klägerin, die Thai Bicycle Industry Co. Ltd, ist eine Gesellschaft thailändischen Rechts, die Fahrräder herstellt und in die Gemeinschaft ausführt. Sie stellt auch Einzelteile für Fahrräder und Motorräder her.

3 Auf eine Beschwerde der European Bicycle Manufacturers' Association veröffentlichte die Kommission am 3. Februar 1994 eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Fahrrädern mit Ursprung in Indonesien, Malaysia und Thailand (ABl. C 35, S. 3) nach der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 209, S. 1; im folgenden: Grundverordnung).

4 Sie übermittelte der Klägerin einen Fragebogen, den diese mit Schreiben vom 21. und 23. März 1994 beantwortete. Drei weitere thailändische Fahrradproduzenten beteiligten sich an dem Untersuchungsverfahren, nämlich die Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, die Siam Cycle MGF Co. Ltd (im folgenden: Siam) und die Victory Cycle Co. Ltd (im folgenden: Victory).

5 Am 26. und 27. September 1994 suchte die Kommission die Betriebsräume der Klägerin auf, um deren Antworten auf den Fragebogen und die sonstigen einschlägigen Informationen nachzuprüfen (im folgenden: Nachprüfung vor Ort).

6 Am 13. Oktober 1995 erließ sie die vorläufige Verordnung, mit der ein vorläufiger Antidumpingzoll von 13,2 % auf die Einfuhren von Fahrrädern der Klägerin eingeführt wurde.

7 Mit Schreiben vom 16. Oktober 1995 teilte sie der Klägerin die wichtigsten Fakten und Erwägungen mit, aufgrund deren sie den vorläufigen Antidumpingzoll

eingeführt hatte (im folgenden: vorläufige Bekanntgabe). Die Klägerin äußerte sich hierzu mit Schreiben vom 13. November 1995.

8 Mit Schreiben vom 1. Februar 1996 teilte ihr die Kommission die wichtigsten Fakten und Erwägungen mit, anhand deren sie beabsichtigte, dem Rat die Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls vorzuschlagen (im folgenden: endgültige Bekanntgabe). Die Klägerin äußerte sich hierzu mit Schreiben vom 12. Februar 1996.

9 Am 28. März 1996 erließ der Rat die streitige Verordnung, mit der ein endgültiger Antidumpingzoll von 13 % auf die Einfuhren von Fahrrädern der Klägerin eingeführt wurde.

## Einschlägige Verordnungen

10 Die Dumpinguntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 1993 (Randnr. 9 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung).

11 Um die Dumpingspanne bei den Fahrrädern der Klägerin festzustellen, verglichen die Kommission und der Rat (im folgenden: Organe) den Normalwert dieser Erzeugnisse mit deren Preis für die Einfuhr in die Gemeinschaft.

12 Der Normalwert konnte nicht anhand des tatsächlichen thailändischen Inlandspreises ermittelt werden, da die in Thailand verkauften Modelle nicht mit den Modellen vergleichbar waren, die bei der Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauft wurden (Randnrn. 37 und 38 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung). Somit wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung anhand eines rechnerisch ermittelten Wertes

der in die Gemeinschaft ausgeführten Waren bestimmt (Randnr. 39 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung und Randnr. 28 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung).

13 Der letztgenannte Wert wurde durch Addition der Herstellungskosten der Exportmodelle, eines angemessenen Betrages für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im folgenden: VVG-Kosten) sowie einer angemessenen Gewinnspanne ermittelt (Randnr. 40 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung und Randnr. 28 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung).

14 Die Produktionskosten für ihre Fahrräder wurden von der Klägerin in Beantwortung des Fragebogens mit 318 542 803 THB beziffert. Bei der Nachprüfung vor Ort stellte die Kommission fest, daß sich die Produktionskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung der Klägerin auf 362 704 018 THB beliefen. Aufgrund dieser Differenz beschloß die Kommission gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung, die von der Klägerin mitgeteilten Produktionskosten um 2,4 % ihres Umsatzes zu erhöhen (Nr. 5.4 der endgültigen Bekanntgabe).

15 Für die VVG-Kosten enthielt die Gewinn- und Verlustrechnung der Klägerin einen Posten „Ausfuhrkosten", dessen Betrag sich auf 17 076 144 THB belief. Nach Ansicht der Organe lieferte die Klägerin keine zufriedenstellenden Erklärungen und Beweise für die tatsächliche Natur dieser Kosten. Sie beschlossen daher gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung, den vorgenannten Betrag im Verhältnis zu den Umsätzen auf die Inlandsverkäufe und die Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft aufzuteilen (Randnr. 30 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung). Demgemäß betrugen die Ausfuhrkosten der Klägerin 10 610 898 THB.

16 Bezüglich der Gewinnspanne bestimmt Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung folgendes:

„... die Gewinnspanne wird aufgrund ... des Gewinnes ermittelt, welche[r] bei gewinnbringenden Verkäufen des Herstellers oder des Ausführers von Waren gleicher Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes auftrat[]. Wenn diese Zahlen nicht verfügbar oder unzuverlässig sind oder wenn ihr Gebrauch unangemessen ist, werden sie aufgrund ... des Gewinns ermittelt, welche[r] bei gewinnbringenden Verkäufen durch andere Hersteller oder Ausführer gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt des Ursprungs- oder Ausfuhrlandes auftrat[] ...“

17 Nach Ansicht der Organe konnte im vorliegenden Fall der Gewinn eines Herstellers oder Ausführers nur dann einen „zuverlässigen“ Wert im Sinne der vorstehenden Bestimmung darstellen, wenn er auf eine genügend hohe und repräsentative Anzahl seiner Inlandsverkäufe entfällt. Demnach konnte nach ihrer Feststellung die tatsächliche Gewinnspanne eines Herstellers oder Ausführers nur dann zur Berechnung des rechnerisch ermittelten Normalwerts herangezogen werden, wenn seine gewinnbringenden Inlandsverkäufe mindestens 10 % des Gesamtvolumens seiner Inlandsverkäufe gleichartiger Waren ausmachten (Randnr. 22 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung und Randnr. 31 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung; im folgenden: 10 %-Kriterium).

18 Die Klägerin entsprach diesem Kriterium nicht. Ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe machten nur 9,26 % ihrer gesamten Verkäufe auf dem Inlandsmarkt aus. Die Organe weigerten sich daher, die Gewinnspanne der Klägerin zu verwenden, die sich auf 4,14 % belief. Statt dessen benutzten sie die gewogene durchschnittliche Gewinnspanne von Siam und Victory — 13,7 % —, bei denen ein zuverlässiger Gewinn ermittelt werden konnte (Randnr. 31 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung).

19 Der Ausfuhrpreis für die Fahrräder der Klägerin wurde gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a der Grundverordnung anhand des Preises ermittelt, der tatsächlich für die zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Fahrräder gezahlt wurde oder zu zahlen war (Randnr. 48 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung).

20 Der Normalwert wurde je Geschäftsvorgang mit dem Ausfuhrpreis auf der Stufe ab Werk verglichen (Randnr. 49 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung).

21 Die Klägerin beantragte mit Schreiben vom 21. März 1994 eine Berichtigung, weil sie ihre zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Fahrräder größtenteils bei „original equipment manufacturers" (im folgenden: OEM) absetze, also bei Lieferanten, die unter ihrer eigenen Marke Erzeugnisse vertreiben, die von anderen Unternehmen hergestellt wurden.

22 Ihr Antrag lautete wie folgt:

„... da die Ausfuhr in die Europäische Union im allgemeinen aufgrund von OEM-Verkäufen erfolgte, möchten wir ... um eine Berichtigung ersuchen, um gegebenenfalls den Unterschieden Rechnung zu tragen, die bei den Verkaufsbedingungen und -modalitäten bestehen."

23 Der Rat wies diesen Antrag wie folgt ab (Randnr. 50 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung):

„In einem Begleitschreiben, das die [Klägerin] ihren Antworten auf den Fragebogen [beifügte, forderte sie] mit ungenauen Worten eine OEM-Berichtigung. Diese Berichtigung wurde jedoch weder in den Antworten auf den Fragebogen ausdrücklich beantragt, noch wurden entsprechende Beweise vorgelegt, obwohl in dem Fragebogen ausdrücklich darauf hingewiesen wurde, daß entsprechende Berichtigungen unter Vorlage von Beweisen zu beantragen waren. Zudem waren die wesentlichen Voraussetzungen für eine solche Berichtigung nicht erfüllt: Die meisten Exportgeschäfte [der Klägerin] wurden nicht auf einer Stufe vorgenommen, auf der ein OEM-Verkauf erfolgt, nämlich in der Regel auf einer Stufe zwischen Herstellung und Vertrieb. Diese Verkäufe wurden vielmehr mit Unternehmen in der Gemeinschaft abgewickelt, die sich im wesentlichen nur mit dem Vertrieb befassen.

Aus den verfügbaren Informationen ist nicht zu entnehmen, daß bei den Exportverkäufen an den betroffenen Hersteller grundsätzlich andere Preise in Rechnung gestellt wurden als bei den Exportverkäufen an Händler in der Gemeinschaft. Daher ist in diesem Zusammenhang keine OEM-Berichtigung erforderlich.

Bei der Prüfung der beantragten OEM-Berichtigung wurde festgestellt, daß die wesentlichen Voraussetzungen für eine Berichtigung wegen Unterschieden in der Handelsstufe nicht erfüllt waren, da die Export- und die Inlandsverkäufe offensichtlich mit ähnlichen Kategorien von Kunden abgewickelt wurden."

24 Bezüglich der Dumpingspanne stellte die Kommission fest, daß der Vergleich des Normalwerts mit dem Ausfuhrpreis das Vorliegen von Dumping bei der Klägerin ergab (Randnr. 66 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung). Nach den erforderlichen Anpassungen der Berechnungen setzte der Rat diese Spanne auf 13 % fest (Randnrn. 54 und 55 der Begründungserwägungen der streitigen Verordnung).

## Verfahren und Anträge der Parteien

25 Die Klägerin hat mit am 26. Juli 1996 bei der Kanzlei des Gerichts eingereichter Klageschrift die vorliegende Klage erhoben.

26 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht (Vierte erweiterte Kammer) beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen. Es hat jedoch die Parteien mit Schreiben vom 21. November 1997 aufgefordert, bestimmte Unterlagen vorzulegen und bestimmte Fragen zu beantworten. Die Klägerin und der Rat sind dieser Aufforderung fristgerecht mit Schreiben nachgekommen, die am 19. Dezember 1997 bei der Kanzlei des Gerichts eingereicht worden sind.

27 Die Parteien haben in der Sitzung vom 28. Januar 1998 mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.

28 Die Klägerin beantragt,

— die streitige Verordnung, soweit diese sie betrifft, für nichtig zu erklären,

— dem Beklagten die Kosten aufzuerlegen.

29 Der Beklagte beantragt,

— die Klage abzuweisen,

— der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

**Zur Begründetheit**

30 Die Klägerin stützt ihre Klage auf zwei Klagegründe:

— Verstoß gegen die Grundverordnung, offensichtlicher Beurteilungsfehler und Verletzung des Grundsatzes der Nichtdiskriminierung aufgrund der Weigerung des Rates, ihre tatsächliche Gewinnspanne für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer in die Gemeinschaft ausgeführten Erzeugnisse zu verwenden;

— Verletzung der Grundverordnung aufgrund der Weigerung des Rates, eine Berichtigung für die Berechnung der Gewinnspanne vorzunehmen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert ihrer in der Gemeinschaft an OEM-Käufer verkauften Erzeugnisse einzubeziehen ist (im folgenden: OEM-Berichtigung).

31 Im schriftlichen Verfahren hat die Klägerin ferner erklärt, daß die Kommission ihre Verteidigungsrechte verletzt habe. In der mündlichen Verhandlung hat sie jedoch gemeint, daß dieses Vorbringen keinen Nichtigkeitsgrund darstelle.

32 Vorab ist darauf hinzuweisen, daß die Organe wegen der Komplexität der von ihnen zu prüfenden wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Situation über ein weites Ermessen verfügen, wenn sie anhand der Grundverordnungen konkrete Schutzmaßnahmen gegen Dumpingpraktiken ergreifen (Urteile des Gerichtshofes vom 7. Mai 1991 in der Rechtssache C-69/89, Nakajima/Rat, Slg. 1991, I-2069, Randnr. 86, und vom 29. Mai 1997 in der Rechtssache C-26/96, Rotexchemie, Slg. 1997, I-2817, Randnr. 10, sowie Urteile des Gerichts vom 28. September 1995 in der Rechtssache T-164/94, Ferchimex/Rat, Slg. 1995, II-2681, Randnr. 131, vom 5. Juni 1996 in der Rechtssache T-162/94, NMB France u. a./Kommission, Slg. 1996, II-427, Randnr. 72, vom 18. September 1996 in der Rechtssache T-155/94, Climax Paper/Rat, Slg. 1996, II-873, Randnr. 98, und vom 25. September 1997 in der Rechtssache T-170/94, Shanghai Bicycle/Rat, Slg. 1997, II-1383, Randnr. 63).

33 Die Kontrolle des Gemeinschaftsrichters über eine solche Beurteilung ist demnach auf die Prüfung der Frage zu beschränken, ob die Verfahrensvorschriften eingehalten worden sind, ob der Sachverhalt, der der umstrittenen Auswahl zugrunde gelegt wurde, zutreffend festgestellt worden ist und ob keine offensichtlich fehlerhafte Beurteilung dieses Sachverhalts und kein Ermessensmißbrauch vorliegen (Urteile des Gerichtshofes vom 7. Mai 1987 in den Rechtssachen 240/84, NTN Toyo Bearing u. a./Rat, Slg. 1987, 1809, Randnr. 19, und 258/84, Nippon Seiko/Rat, Slg. 1987, 1923, Randnr. 21, vom 14. März 1990 in der Rechtssache C-156/87, Gestetner Holdings/Rat und Kommission, Slg. 1990, I-781, Randnr. 63, und Rotexchemie, Randnr. 11, sowie Climax Paper/Rat, Randnr. 98, und Shanghai Bicycle/Rat, Randnr. 64).

1. *Erster Klagegrund: Verstoß gegen die Grundverordnung, offensichtlicher Beurteilungsfehler und Verletzung des Grundsatzes der Nichtdiskriminierung aufgrund der Weigerung des Rates, die tatsächliche Gewinnspanne der Klägerin für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer in die Gemeinschaft ausgeführten Erzeugnisse zu verwenden*

34 Die Klägerin erklärt, der Rat hätte für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer Erzeugnisse ihre tatsächliche Gewinnspanne und nicht die gewogene durchschnittliche Gewinnspanne von Siam und Victory verwenden müssen.

35 Dieser Klagegrund besteht aus vier Teilen. Im ersten Teil macht die Klägerin geltend, daß die Weigerung des Rates, ihre Gewinnspanne zu verwenden, auf einem offensichtlich falschen Grund beruhe. Im zweiten Teil trägt sie vor, daß die Berichtigungen der Herstellungskosten ihrer Fahrräder und ihrer VVG-Kosten unbegründet seien. Im dritten und vierten Teil legt sie dar, daß der Rat nicht berechtigt gewesen sei, die Gewinnspannen von Siam und Victory zu verwenden.

*Erster Teil: Die Gewinnspanne der Klägerin*

Vorbringen der Parteien

36 Die Klägerin räumt ein, daß der Rat bei komplexen wirtschaftlichen Fragen über ein weites Ermessen verfüge. Der Rat habe aber, so führt sie aus, die Grenzen seiner Ermessensbefugnis überschritten, indem er die Verwendung ihrer tatsächlichen Gewinnspanne mit der Begründung ablehne, daß ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe weniger als 10 % des Gesamtvolumens ihrer Inlandsverkäufe ausmachten.

37 Die Klägerin stützt ihr Vorbringen auf sechs Argumente.

38 Erstens sei die Gewinnspanne nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes vorrangig unter Zugrundelegung der vom Hersteller bei seinen gewinnbringenden Verkäufen gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt erzielten Gewinnspanne zu berechnen (Urteil des Gerichtshofes vom 13. Februar 1992 in der Rechtssache C-105/90, Goldstar/Rat, Slg. 1992, I-677, Randnrn. 36 bis 38).

39 Zweitens sei das 10 %-Kriterium nicht in der Grundverordnung enthalten. Der Rat habe somit ein gänzlich neues Erfordernis geschaffen. Seit 1985 habe seine ständige Praxis darin bestanden, daß die Gewinnspanne des betroffenen Herstellers herangezogen worden sei, wenn dessen gewinnbringende Inlandsverkäufe mindestens 5 % seiner Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft ausgemacht hätten. Die Klägerin sei aber diesem Erfordernis gerecht geworden, da ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe 5,35 % ihrer Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft ausmachten.

40 Drittens sei das 10 %-Kriterium willkürlich. Die Hersteller könnten seine Anwendung vermeiden, indem sie bestimmte Daten verheimlichten. Wenn etwa die Klägerin beschlossen hätte, die Produktionskosten bestimmter auf dem Inlandsmarkt mit Verlust verkaufter Fahrradmodelle nicht anzugeben, wären die Organe davon ausgegangen, daß ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe mehr als 10 % des Gesamtvolumens ihrer Inlandsverkäufe ausmachten.

41 Viertens seien die gewinnbringenden Inlandsverkäufe der Klägerin in absoluten Werten betrachtet wesentlich größer gewesen als die gewinnbringenden Verkäufe von Siam und Victory zusammengenommen. Sie hätten nämlich mehr als 60 % der gewinnbringenden Verkäufe auf dem Inlandsmarkt betragen. Somit hätte der Rat logischerweise nicht feststellen können, daß die gewinnbringenden Inlandsverkäufe von Siam und Victory „zuverlässiger" seien als diejenigen der Klägerin.

42 Fünftens hätten die gewinnbringenden Inlandsverkäufe der Klägerin wertmäßig dem 10 %-Kriterium entsprochen. Sie hätten 10,6 % des Gesamtwerts ihrer Inlandsverkäufe ausgemacht. Die Anwendung des 10 %-Kriteriums auf das Volumen anstatt auf den Wert der Inlandsverkäufe habe absurde Folgen. Das Volumen der gewinnbringenden Inlandsverkäufe eines Herstellers könne sehr wohl mehr als 10 % des Volumens seiner gesamten Inlandsverkäufe ausmachen, aber wegen des niedrigen Preises der mit einer Gewinnspanne verkauften Erzeugnisse nur einen winzigen Anteil (z. B. 1 %) des Umsatzes auf dem Inlandsmarkt darstellen. Es wäre in diesem Fall unlogisch, daraus zu schließen, daß die gewinnbringenden Inlandsverkäufe dieses Herstellers als eine „zuverlässige" Größe für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts anzusehen seien.

43 Sechstens sei das 10 %-Kriterium angesichts seines völlig neuen Charakters zu eng angewandt worden. Es hätten nämlich nur 0,74 % bei den gewinnbringenden Inlandsverkäufen der Klägerin gefehlt, um das Kriterium zu erfüllen. Zudem seien bei mehreren Fahrradmodellen über 50 % und in bestimmten Fällen über 80 % der Inlandsverkäufe der Klägerin gewinnbringend gewesen.

44 Der Rat widerspricht diesen Argumenten.

Würdigung durch das Gericht

45 Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung bestimmt, daß

„als Normalwert der im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte oder zu zahlende vergleichbare Preis der zum Verbrauch im Ausfuhr- oder Ursprungsland bestimmten gleichartigen Ware [im folgenden: tatsächlicher Preis] ... oder der rechnerisch ermittelte Wert ... [gilt]".

46 Nach dem Wortlaut sowie nach Sinn und Zweck des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung ist bei der Ermittlung des Normalwerts vorrangig der tatsächliche Preis zu berücksichtigen (Urteile des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1988 in den Rechtssachen 277/85 und 300/85, Canon u. a./Rat, Slg. 1988, 5731, Randnr. 11, und Goldstar/Rat, Randnr. 12). Aus Buchstabe b dieser Vorschrift ergibt sich nämlich, daß von diesem Grundsatz nur abgewichen werden kann, wenn keine gleichartige Ware im normalen Handelsverkehr verkauft wird oder wenn solche Verkäufe keinen zuverlässigen Vergleich zulassen.

47 Der Begriff des normalen Handelsverkehrs betrifft den Charakter der fraglichen Verkäufe für sich betrachtet. Er soll bei der Ermittlung des Normalwerts Fälle ausschließen, in denen die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt nicht zu normalen Handelsbedingungen getätigt wurden, insbesondere dann, wenn ein Erzeugnis zu einem Preis unter den Herstellungskosten verkauft wird (Urteil Goldstar/Rat, Randnr. 13).

48 Nach Ansicht der Organe bildet der tatsächliche Preis keine angemessene Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts, wenn die gewinnbringenden Inlandsverkäufe eines Herstellers weniger als 10 % des Gesamtvolumens seiner Inlandsverkäufe gleichartiger Waren ausmachen (Randnrn. 21 und 22 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung, Randnr. 19 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung und Randnr. 18 der Begründungserwägungen der Verordnung [EG] Nr. 2140/97 der Kommission vom 30. Oktober 1997 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Faxgeräten für den Privatgebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand, ABl. L 297, S. 61).

49 Das Erfordernis, wonach die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt einen zuverlässigen Vergleich erlauben müssen, betrifft die Frage, ob diese Verkäufe hinreichend repräsentativ sind, um als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts zu dienen. Die auf dem Inlandsmarkt getätigten Geschäfte müssen nämlich einem normalen Verhalten der Käufer entsprechen und auf einer normalen Preisbildung beruhen (Urteil Goldstar/Rat, Randnr. 15).

50 Dieses Erfordernis ist nach der Rechtsprechung erfüllt, wenn die von dem betreffenden Hersteller auf dem Inlandsmarkt getätigten Verkäufe 5 % der Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft übersteigen (Urteil Goldstar/Rat, Randnrn. 16 und 17).

51 Im vorliegenden Fall konnten die Organe den Normalwert der Fahrräder der Klägerin nicht unter Zugrundelegung des tatsächlichen Preises ermitteln, da die von ihr auf dem thailändischen Markt verkauften Modelle nicht mit denjenigen vergleichbar waren, die sie bei der Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauft hatte. Demgemäß bestimmten sie den Normalwert anhand eines rechnerisch ermittelten Wertes für die in die Gemeinschaft ausgeführten Erzeugnisse.

52 Nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung wird

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

53 Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii enthält somit drei Methoden für die Berechnung des rechnerisch ermittelten Wertes. Aufgrund der Formulierung dieser Bestimmung sind diese drei Methoden in der vorgegebenen Reihenfolge in Betracht zu ziehen (Urteile Nakajima/Rat, Randnr. 61, und Goldstar/Rat, Randnr. 35).

54 Die Gewinnspanne ist daher vorrangig unter Zugrundelegung der vom Hersteller bei seinen gewinnbringenden Verkäufen gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt erzielten Gewinnspanne zu berechnen. Nur wenn diese Zahlen nicht verfügbar oder unzuverlässig sind oder wenn ihr Gebrauch unangemessen ist, wird sie unter Zugrundelegung der Gewinne ermittelt, die von anderen Herstellern bei Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware erzielt wurden (Urteil Goldstar/Rat, Randnr. 36).

55 Im vorliegenden Fall haben die Organe die Ansicht vertreten, daß, wenn das gewinnbringende Verkaufsvolumen eines Herstellers auf dem Inlandsmarkt 10 % des Gesamtvolumens seiner Inlandsverkäufe gleichartiger Waren unterschreite, diese Zahl nicht „zuverlässig" und somit deren Gebrauch „unangemessen" sei, um die Gewinnspanne zu berechnen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert einzubeziehen ist.

56 Es ist also zu prüfen, ob die Organe mit der Verwendung dieses Kriteriums gegen die Grundverordnung verstoßen oder einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen haben.

— Zur Verwendung des 10 %-Kriteriums

57 Zu prüfen sind die Rügen, nach denen a) die Organe ein neues Erfordernis geschaffen hätten, b) das 10 %-Kriterium willkürlich sei und c) dieses Kriterium gegen eine frühere Praxis der Organe verstoße.

a) Zur Schaffung eines neuen Erfordernisses

58 Die Klägerin erklärt, die Organe hätten mit dem 10 %-Kriterium ein neues Erfordernis geschaffen, das nicht in der Grundverordnung enthalten sei.

59 Aus dem Wortlaut des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung geht hervor, daß jede Methode zur rechnerischen Ermittlung der Gewinnspanne so angewandt werden muß, daß die Berechnung angemessen bleibt (vgl. Urteil Nakajima/Rat, Randnrn. 35 und 36).

60 Verkauft ein Hersteller eine übermäßige Anzahl von Erzeugnissen auf dem Inlandsmarkt zu einem Preis, der unterhalb der Produktionskosten liegt, so können seine Verkäufe nicht als Verkäufe angesehen werden, die zu normalen Handelsbedingungen getätigt wurden (siehe oben, Randnrn. 47 und 48). Demgemäß können die Organe nicht die vom Hersteller bei diesen Verkäufen erzielten Gewinne berücksichtigen, um die Gewinnspanne zu berechnen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert einzubeziehen ist. Eine solche Berücksichtigung würde der ersten Berechnungsmethode für die Gewinnspanne ihren Charakter der Angemessenheit nehmen.

61 Das 10 %-Kriterium soll jedoch gewährleisten, daß die Gewinne des Herstellers bei einer genügend großen Anzahl von Inlandsverkäufen gleichartiger Waren erzielt werden.

62 Somit haben die Organe mit einem solchen Kriterium die Bestimmungen des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung richtig ausgelegt.

b) Zum willkürlichen Charakter des 10 %-Kriteriums

63 Die Klägerin erklärt, das 10 %-Kriterium sei willkürlich.

64 Die Organe vertreten in bezug auf den Begriff des normalen Handelsverkehrs die Auffassung, daß der tatsächliche Preis keine angemessene Grundlage für die Ermitt-

lung des Normalwerts darstelle, wenn das Volumen der gewinnbringenden Verkäufe eines Herstellers auf dem Inlandsmarkt unter 10 % des Gesamtvolumens seiner Inlandsverkäufe gleichartiger Waren liege (siehe oben, Randnrn. 47 und 48).

65 Es ist demnach logisch, daß die Organe bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts davon ausgehen, daß die Gewinne dieses Herstellers bei solchen Verkäufen auch nicht als eine angemessene Grundlage für die Berechnung der Gewinnspanne anzusehen sind.

66 Das 10 %-Kriterium ist daher keineswegs willkürlich, sondern läßt ein kohärentes Vorgehen der Organe bei der Ermittlung des Normalwerts erkennen. Es ist klar, daß die Klägerin nicht ernsthaft behaupten kann, daß die Möglichkeit für einen Hersteller, bestimmte ihn betreffende Angaben zu verschleiern, diesem Kriterium einen willkürlichen Charakter verleihen könnte.

c) Zum Bestehen einer früheren Praxis

67 Die Klägerin erklärt, die Praxis der Organe bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts bestehe darin, die Gewinnspanne anhand der Gewinne zu berechnen, die der betroffene Hersteller bei seinen gewinnbringenden Verkäufen auf dem Inlandsmarkt erzielt habe, wenn diese Verkäufe mehr als 5 % seiner Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft ausmachten.

68 Die Organe sind, wenn sie von dem ihnen durch die Grundverordnung eingeräumten Ermessen Gebrauch machen, nicht verpflichtet, im voraus die Kriterien im einzelnen darzulegen, die sie in jedem konkreten Fall anzuwenden gedenken, selbst wenn sie neue grundsätzliche Optionen aufstellen (vgl. Urteile des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1988 in der Rechtssache 250/85, Brother/Rat, Slg. 1988, 5683, Randnrn. 28 und 29, und Nakajima/Rat, Randnr. 118).

69 Ohne daß es erforderlich wäre, auf die von der Klägerin angeführte Praxis einzugehen, ist somit festzustellen, daß jedenfalls das Bestehen einer derartigen Praxis als solches den Organen nicht die Möglichkeit genommen hat, das streitige Kriterium anzuwenden.

70 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, daß die Organe mit dem 10 %-Kriterium weder gegen die Grundverordnung verstoßen noch einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen haben.

71 Das Gericht stellt in diesem Zusammenhang fest, daß dieses Kriterium in Ermangelung spezifischer Rechtsvorschriften den betroffenen Wirtschaftsteilnehmern eine gewisse Rechtssicherheit bietet, was die von den Organen vorgenommene Beurteilung der Repräsentativität der Gewinne eines Herstellers bei seinen gewinnbringenden Inlandsverkäufen gleichartiger Waren anbelangt. Wegen dieser Garantie ist an dem 10 %-Kriterium festzuhalten, und eine Ausnahme davon ist nur unter außergewöhnlichen Umständen zulässig (siehe entsprechend das Urteil Goldstar/Rat, Randnr. 17).

— Zur Anwendung des 10 %-Kriteriums auf die Klägerin

72 Zu prüfen sind die Rügen der Klägerin in bezug auf a) ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe in absoluten Werten, b) ihre gewinnbringenden Inlandsverkäufe wertmäßig gesehen und c) die strikte Anwendung des 10 %-Kriteriums.

a) Zu den Verkäufen der Klägerin in absoluten Werten

73 Die Klägerin betont, daß ihre gewinnbringenden Verkäufe auf dem Inlandsmarkt in absoluten Werten betrachtet wesentlich größer gewesen seien als die gewinnbrin-

genden Verkäufe von Siam und Victory zusammengenommen. Sie hätten nämlich mehr als 60 % der gewinnbringenden Verkäufe auf dem Inlandsmarkt betragen.

74 Das 10 %-Kriterium soll gewährleisten, daß die Gewinne eines bestimmten Herstellers bei seinen Inlandsverkäufen gleichartiger Waren eine angemessene Grundlage für die Berechnung der Gewinnspanne darstellen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert einzubeziehen ist. Der wesentliche Faktor dieses Kriteriums ist also das Verhältnis der gewinnbringenden Inlandsverkäufe dieses Herstellers gegenüber der Gesamtheit seiner Verkäufe auf dem Inlandsmarkt.

75 Demgemäß ist das Gesamtvolumen der gewinnbringenden Verkäufe der Klägerin auf dem Inlandsmarkt ohne Bedeutung. Dadurch wird nämlich keineswegs die Feststellung beeinträchtigt, daß die gewinnbringenden Inlandsverkäufe weniger als 10 % ihrer gesamten Verkäufe auf dem Inlandsmarkt ausmachten. Ebenso ist der Vergleich ihrer gewinnbringenden Inlandsverkäufe mit denjenigen von Siam und Victory unmaßgeblich, sofern diese Hersteller ihrerseits ihre Gewinne bei einer genügend repräsentativen Anzahl von Inlandsverkäufen erzielten.

b) Zu den wertmäßigen Verkäufen der Klägerin

76 Die Entscheidung, einen 10 %-Satz auf das Volumen und nicht auf den Wert der Inlandsverkäufe anzuwenden, fällt in das weite Ermessen der Organe.

77 Nach Ansicht der Klägerin könnte diese Entscheidung absurde Folgen haben. Hierzu nennt sie das Beispiel eines Herstellers, dessen gewinnbringende Inlandsverkäufe nach ihrem Volumen mehr als 10 % des Gesamtvolumens seiner Verkäufe

auf dem Inlandsmarkt ausmachen würden, aber wegen des niedrigen Preises der mit einer Gewinnspanne verkauften Waren nur einen ganz geringen Anteil (z. B. 1 %) des Umsatzes auf dem Inlandsmarkt darstellen würden.

78 Dieses — nur hypothetische — Beispiel ist nicht geeignet, die Richtigkeit der vorgenannten Entscheidung in Frage zu stellen. Es obliegt nämlich den Organen, in jedem konkreten Fall zu prüfen, ob besondere Umstände eine Ausnahme von dem 10 %-Kriterium erfordern oder rechtfertigen.

79 Im übrigen überschreitet die Entscheidung der Organe nicht die Grenzen ihres Ermessens. Die Kriterien, die sie beim Begriff des normalen Handelsverkehrs (siehe oben, Randnrn. 47 und 48) und bei dem der Beurteilung der Repräsentativität der Verkäufe auf dem Inlandsmarkt (siehe oben, Randnrn. 49 und 50) anwenden, gelten auch für das Volumen der Verkäufe gleichartiger Waren.

c) Zur strikten Anwendung des 10 %-Kriteriums

80 Die Klägerin ist der Meinung, daß das 10 %-Kriterium zu strikt auf sie angewandt worden sei.

81 Im vorliegenden Fall steht fest, daß das Volumen ihrer gewinnbringenden Inlandsverkäufe 9,26 % des Gesamtvolumens ihrer Inlandsverkäufe gleichartiger Waren ausmachten.

82 Diese Feststellung wird nicht dadurch beeinträchtigt, daß bei mehreren Fahrradmodellen die meisten ihrer Inlandsverkäufe gewinnbringend waren. Zudem stellten weder die Neuheit des 10 %-Kriteriums noch die Tatsache, daß nur 0,74 % der

gewinnbringenden Inlandsverkäufe der Klägerin fehlten, um ihm gerecht zu werden, außergewöhnliche Umstände dar, die eine Ausnahme von diesem Kriterium erlaubten.

83 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, daß die Organe mit der Anwendung des 10 %-Kriteriums auf die Klägerin weder gegen die Grundverordnung verstoßen noch einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen haben.

84 Der erste Teil des Klagegrundes ist demnach unbegründet.

*Zweiter Teil: Berichtigung der Produktionskosten und der VVG-Kosten*

85 Ohne Berichtigung der Produktionskosten oder der VVG-Kosten der Klägerin läge das Volumen ihrer gewinnbringenden Verkäufe auf dem Inlandsmarkt bei oder über 10 % des Gesamtvolumens ihrer Inlandsverkäufe gleichartiger Waren.

86 Somit ist zu prüfen, ob diese Berichtigungen gerechtfertigt sind.

87 Nach Artikel 7 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung kann die Kommission vorläufige oder endgültige Entscheidungen auf der Grundlage der verfügbaren Informationen treffen, wenn eine betroffene Partei den Zugang zu den erforderlichen Informationen verweigert oder diese nicht innerhalb eines angemessenen Zeitraums erteilt. Artikel 2 Absatz 11 dieser Verordnung bestimmt, daß „im allgemeinen alle Kostenberechnungen auf die verfügbaren Buchwerte gestützt [werden], die — soweit erforderlich — in der Regel im Verhältnis der Umsätze für jede Ware und jeden Markt aufgeteilt werden".

Zur Berichtigung der Produktionskosten der Klägerin

— Vorbringen der Parteien

88 Die Klägerin meint, die Berichtigung ihrer Produktionskosten der Fahrräder sei nicht gerechtfertigt. Bei der Nachprüfung vor Ort habe sie eindeutig erklärt, daß die Differenz zwischen dem bei der Beantwortung des Fragebogens angegebenen Betrag der Produktionskosten und dem Betrag in ihrer Gewinn-und-Verlust-Rechnung den Herstellungskosten für Einzelteile von Fahrrädern und Motorrädern entspreche.

89 Die Berichtigung sei außerdem diskriminierend. Der Rat hätte auch die Produktionskosten von Victory berichtigen müssen.

90 Die Kommission habe im Fall der Klägerin festgestellt, daß die Produktionskosten der Fahrräder 87,8 % ihrer Gesamtproduktionskosten darstellten, während der Umsatz beim Verkauf dieser Fahrräder 90,2 % ihres Gesamtumsatzes betragen habe. Die streitige Berichtigung habe in einer Erhöhung ihrer Produktionskosten um den Betrag bestanden, der der festgestellten Differenz entspreche, d. h. 2,4 % ihres Umsatzes. Bei Victory habe die Klägerin errechnet, daß der Prozentsatz der Fahrradproduktionskosten wie in ihrem Fall niedriger sei als der Prozentsatz des Umsatzes beim Verkauf dieser Fahrräder. Trotzdem habe der Rat keine Berichtigung vorgenommen.

91 Ferner hätten die Organe zur Rechtfertigung dieser mangelnden Berichtigung widersprüchliche Gründe angegeben. In ihrer endgültigen Bekanntgabe habe die Kommission erklärt, daß der Prozentsatz der Fahrradproduktionskosten von Victory in Wirklichkeit höher sei als der Prozentsatz des Umsatzes. Im vorliegenden Verfahren bemerke der Rat aber, daß Victory überzeugend erklärt habe, warum der bei der Beantwortung des Fragebogens genannte Betrag der Produktionskosten von dem Betrag abweiche, der in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung dieses Unternehmens enthalten sei.

92 Der Rat widerspricht diesen Argumenten.

— Würdigung durch das Gericht

93 Es steht fest, daß die Klägerin in ihrer Antwort auf den Fragebogen einen niedrigeren Betrag für die Produktionskosten ihrer Fahrräder angegeben hatte als in ihrer Gewinn-und-Verlust-Rechnung. Sie erklärte zwar bei der Nachprüfung vor Ort, daß diese Differenz den Herstellungskosten für Einzelteile von Fahrrädern und Motorrädern entspreche.

94 Aus den Akten geht jedoch hervor, daß sie keinen Beweis erbracht hat, aufgrund dessen die Organe die Richtigkeit ihrer Erklärung prüfen könnten.

95 Daher haben die Organe zu Recht die Produktionskosten der Klägerin berichtigt, indem sie gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung anhand der verfügbaren Buchwerte eine Aufteilung im Verhältnis der Umsätze vorgenommen haben.

96 Nach dem Grundsatz der Nichtdiskriminierung, den die Klägerin ebenfalls geltend macht, dürfen vergleichbare Sachverhalte nicht unterschiedlich und unterschiedliche Sachverhalte nicht gleichbehandelt werden, es sei denn, eine derartige Behandlung wäre objektiv gerechtfertigt (Urteil des Gerichtshofes vom 5. Oktober 1994 in den Rechtssachen C-133/93, C-300/93 und C-362/93, Crispoltoni u. a., Slg. 1994, I-4863, Randnr. 51, sowie Urteile des Gerichts vom 13. Juli 1995 in den Rechtssachen T-466/93, T-469/93, T-473/93, T-474/93 und T-477/93, O'Dwyer u. a./Rat, Slg. 1995, II-2071, Randnr. 113, und NMB France u. a., Randnr. 116).

97 Im vorliegenden Fall erklärt der Rat, ebenso wie im Fall der Klägerin habe sich der Betrag der Produktionskosten, den Victory in der Antwort auf den Fragebogen

genannt habe, von dem Betrag unterschieden, der in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung dieser Gesellschaft enthalten sei. Victory habe diese Differenz aber im Gegensatz zur Klägerin durch Vorlage überzeugender Beweise erklärt.

98 Die Klägerin hat keinen Nachweis erbracht, der diese Erklärung in Frage stellen könnte.

99 Somit ist davon auszugehen, daß die Situation von Victory nicht mit der der Klägerin vergleichbar war. Diese kann daher den Organen nicht vorwerfen, nicht auch die Produktionskosten der Fahrräder von Victory im Verhältnis der Umsätze aufgeteilt zu haben.

100 Daraus ergibt sich, daß die Organe mit der Berichtigung der Produktionskosten der Fahrräder der Klägerin keinen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen und den Grundsatz der Nichtdiskriminierung nicht verletzt haben.

Zur Berichtigung der VVG-Kosten der Klägerin

— Vorbringen der Parteien

101 Die Klägerin erklärt, daß die Berichtigung ihrer VVG-Kosten nicht gerechtfertigt sei. Sie habe ihre Ausfuhrkosten nachgewiesen, indem sie für alle Ausfuhrverkäufe eine Liste vorgelegt habe, in der für jeden Vorgang der genaue Betrag der tatsächlichen Ausfuhrkosten enthalten sei. Die Addition dieser Ausgaben entspreche dem Betrag von 17 076 144 THB, der in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung unter dem Posten „Ausfuhrkosten" enthalten sei.

102 Die Berichtigung sei auch willkürlich. Bei der Ermittlung des Preises für die Ausfuhr der Fahrräder der Klägerin in die Gemeinschaft hätten die Organe die Richtigkeit ihrer Ausfuhrkosten geprüft. Sie hätten festgestellt, daß sich diese Kosten auf 12 540 882 THB beliefen. Somit sei es unlogisch, sie bei der Berechnung der VVG-Kosten der Klägerin, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert ihrer Erzeugnisse einzubeziehen seien, auf 10 610 898 THB festzusetzen.

103 Der Rat widerspricht diesen Argumenten.

— Würdigung durch das Gericht

104 Um die Stichhaltigkeit der Argumente der Klägerin zu beurteilen, hat das Gericht die Parteien aufgefordert, bestimmte Unterlagen vorzulegen und mehrere schriftliche und mündliche Fragen zu beantworten. Aus den eingegangenen Angaben ergibt sich der nachstehende Sachverhalt.

105 Bei der Ermittlung des Normalwerts hatte die Klägerin der Kommission vor der Nachprüfung vor Ort erklärt, daß sich ihre VVG-Kosten auf insgesamt 49 215 903 THB beliefen. Im Rahmen dieser Kosten hatte sie 17 076 144 THB allein dem Posten „Ausfuhrkosten" zugewiesen.

106 Trotz der Höhe dieses Postens legte sie jedoch zu keiner Zeit des Verwaltungsverfahrens eine Aufschlüsselung der betreffenden Kosten vor. Ebensowenig hat sie einen Nachweis erbracht oder zumindest vorbereitet, der es den Organen ermöglicht hätte, die Richtigkeit dieser Kosten effektiv zu prüfen.

107 Bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises hatte die Klägerin der Kommission einige Tage vor der Nachprüfung vor Ort eine Liste ihrer Ausfuhrverkäufe in die Gemein-

schaft unter Angabe der angeblichen Kosten je Vorgang übermittelt. Diese Kosten beliefen sich auf 7 743 186 THB. Die genannte Liste enthielt jedoch zahlreiche Fehler, so daß sie als solche nicht als Grundlage für die Feststellung des Preises für die Ausfuhr der Fahrräder der Klägerin in die Gemeinschaft dienen konnte. Die Kommission mußte diesen Preis daher nach Artikel 7 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung anhand der verfügbaren Informationen ermitteln.

108 Hierfür kontrollierte sie bei der Nachprüfung vor Ort bei etwa zehn Ausfuhrverkäufen alle Rechnungen, die tatsächliche Ausfuhrkosten der Klägerin auswiesen. Anhand dieses Musters erstellte sie eine neue Liste der Ausfuhrverkäufe der Klägerin in die Gemeinschaft. Diese Liste ließ erkennen, daß sich die Versicherungs- und Transportkosten für die Erzeugnisse der Klägerin auf 12 540 882 THB beliefen.

109 Entgegen der Behauptung der Klägerin konnte dieser Betrag nicht notwendigerweise als Grundlage für die Berechnung ihrer Ausfuhrkosten dienen, die bei der Ermittlung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer Erzeugnisse von ihren VVG-Kosten abzuziehen sind.

110 Erstens stellte der genannte Betrag nur eine Extrapolation ihrer Ausfuhrkosten anhand der verfügbaren Buchwerte dar. Daher bewies er keineswegs, daß die tatsächlichen Ausfuhrkosten der Klägerin richtig waren.

111 Zweitens unterliegt nach ständiger Rechtsprechung die Berechnung des Normalwerts und des Ausfuhrpreises unterschiedlichen Regeln, die voneinander unabhängig sind (vgl. insbesondere Urteile des Gerichtshofes vom 7. Mai 1987 in den Rechtssachen 255/84, Nachi Fujikoshi/Rat, Slg. 1987, 1861, Randnrn. 14 und 15, und 260/84, Minebea/Rat, Slg. 1987, 1975, Randnrn. 8 und 9, vom 5. Oktober 1988 in den Rechtssachen 260/85 und 106/86, TEC u. a./Rat, Slg. 1988, 5855, Randnr. 31, und vom 10. März 1992 in den Rechtssachen C-171/87, Canon/Rat, Slg. 1992,

I-1237, Randnr. 15, und C-178/87, Minolta Camera/Rat, Slg. 1992, I-1577, Randnr. 12). Der Betrag von 12 540 882 THB wurde indessen gerade mit dem Ziel errechnet, den Nettopreis für die Ausfuhr der Fahrräder der Klägerin in die Gemeinschaft ab Werk festzustellen. Demgemäß waren die Organe nicht verpflichtet, diesen Betrag bei der Feststellung des rechnerisch ermittelten Normalwerts der Erzeugnisse der Klägerin zu berücksichtigen.

112 Die Organe haben somit zu Recht die von der Klägerin angegebenen Ausfuhrkosten berichtigt, indem sie gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung anhand der verfügbaren Buchwerte eine Aufteilung im Verhältnis der Umsätze vorgenommen haben.

113 Der zweite Teil des Klagegrundes ist demnach unbegründet.

*Dritter Teil: Gewinnspanne von Siam*

Vorbringen der Parteien

114 Nach Ansicht der Klägerin durfte der Rat für die Berechnung der Gewinnspanne, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert ihrer Erzeugnisse einzubeziehen ist, nicht die Gewinne verwenden, die Siam bei den gewinnbringenden Inlandsverkäufen gleichartiger Waren erzielt. Die Klägerin bemerkt, die Organe hätten das 10 %-Kriterium nur auf die Inlandsverkäufe angewandt, für die dieser Hersteller Informationen bezüglich seiner Fahrradproduktionskosten gegeben habe. Hätten sie jedoch der Gesamtheit der Inlandsverkäufe von Siam Rechnung getragen, so hätten sie festgestellt, daß die gewinnbringenden Verkäufe dieses Herstellers nur 9,45 % seiner gesamten Inlandsverkäufe ausmachten.

115 Der Rat erklärt, das Vorbringen der Klägerin sei nicht stichhaltig. Selbst wenn die Gewinne von Siam nicht für die Berechnung der Gewinnspanne „brauchbar" wären, hätte er nämlich keinesfalls die Gewinne der Klägerin bei deren Inlandsverkäufen herangezogen. Er hätte einfach auf eine der anderen Rechnungsmethoden zurückgegriffen, die in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung vorgesehen seien.

## Würdigung durch das Gericht

116 Das Argument des Rates ist zurückzuweisen. Die gerichtliche Kontrolle erstreckt sich auf die Frage, ob der Sachverhalt von den Organen zutreffend festgestellt worden ist und ob keine offensichtlich fehlerhafte Beurteilung dieses Sachverhalts vorliegt. Würde demnach festgestellt, daß die Berechnung der Gewinnspanne für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts der Fahrräder der Klägerin auf einem fehlerhaften Sachverhalt oder einem offensichtlichen Beurteilungsfehler beruht, so würde dies die Gültigkeit der Berechnung der Dumpingspanne beeinträchtigen und somit die Nichtigkeit der streitigen Verordnung zur Folge haben.

117 Während des Untersuchungszeitraums verkaufte Siam [...] [1] Einheiten auf dem thailändischen Markt. Dieser Hersteller gab der Kommission nur bei [... Einheiten] Aufschluß über seine Produktionskosten. Anhand dieser Informationen stellten die Organe fest, daß [... Einheiten] mit einer Gewinnspanne verkauft wurden.

118 Indem die Klägerin erklärt, die gewinnbringenden Inlandsverkäufe von Siam [... Einheiten] würden auf 9,45 % absinken, wenn das 10 %-Kriterium auf die gesamten Inlandsverkäufe dieses Herstellers [... Einheiten] angewandt würde, geht sie notwendigerweise davon aus, daß sämtliche Inlandsverkäufe, für die Siam der Kommission keine Informationen gegeben hat [... Einheiten], mit Verlust getätigt wurden.

1 — Bestimmte Angaben sind zum Schutz der vertraulichen Informationen in bezug auf Siam und Victory ausgelassen worden.

119 Die Organe haben im vorliegenden Fall keinen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen, indem sie das 10 %-Kriterium nur auf den Verkauf der Einheiten angewandt haben, für die Siam Informationen über ihre Produktionskosten gegeben hatte [... Einheiten].

120 Erstens stellten [... Einheiten] eine aussagefähige Menge dar, nämlich 46,1 % der Verkäufe gleichartiger Waren durch Siam auf dem Inlandsmarkt [... Einheiten]. Zweitens geht aus den verfügbaren Informationen hervor, daß das Volumen der gewinnbringenden Inlandsverkäufe von Siam [... Einheiten] mehr als 20 % des Gesamtvolumens der Inlandsverkäufe gleichartiger Waren dieses Herstellers [... Einheiten] ausmachte. Drittens hatten die Organe keinen Grund, die Zuverlässigkeit der Informationen von Siam zu bezweifeln. Der Rat hat nämlich, ohne daß die Klägerin dem widersprochen hätte, erklärt, daß der Grund, warum Siam keine Informationen über die Produktionskosten für die [...] streitigen Einheiten gegeben habe, nicht darin liege, daß diese Einheiten — wie die Klägerin vermutet — mit Verlust verkauft worden seien, sondern darin, daß sie in einem Rechnungsjahr vor dem Untersuchungszeitraum hergestellt worden seien.

121 Daraus ergibt sich, daß die Organe keinen offensichtlichen Fehler begangen haben, als sie die Gewinne von Siam bei den gewinnbringenden Inlandsverkäufen gleichartiger Waren dieses Herstellers für die Berechnung der Gewinnspanne verwendet haben, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert der Erzeugnisse der Klägerin einzubeziehen ist.

122 Der dritte Teil des Klagegrundes ist demnach unbegründet.

*Vierter Teil: Gewinnspanne von Victory*

Vorbringen der Parteien

123 Nach Ansicht der Klägerin durfte der Rat für die Berechnung der Gewinnspanne, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert ihrer Erzeugnisse einzubeziehen ist,

nicht die Gewinne verwenden, die Victory bei den gewinnbringenden Inlandsverkäufen gleichartiger Waren erzielt. Die Informationen bezüglich dieses Herstellers seien nämlich nicht verwendbar gewesen.

124 Erstens habe Victory in Beantwortung des Fragebogens keine Informationen gegeben, die der Kommission eine Berechnung der Gewinnspanne dieses Herstellers ermöglichten. Selbst bei der Nachprüfung vor Ort habe Victory Informationen über die Produktionskosten nur für eine sehr beschränkte Anzahl der Inlandsverkäufe gegeben.

125 Zweitens sei der durchschnittliche Verkaufspreis der Fahrräder von Victory auf dem Inlandsmarkt nur anhand einer Auswahl von 110 Rechnungen berechnet worden. Diese Auswahl habe aber lediglich 15 % der gesamten Inlandsverkäufe von Victory dargestellt.

126 Drittens habe Victory die Inlandsverkäufe auf einer anderen Handelsstufe als die Klägerin getätigt. Dieser Hersteller habe seine Erzeugnisse in geringen Mengen an Kleinhändler verkauft, während die Klägerin ihre Erzeugnisse in großer Menge an große Vertriebsfirmen verkauft habe.

127 Viertens seien die Produktionskosten der Fahrräder von Victory offensichtlich nicht verwendbar gewesen.

128 In dieser Hinsicht seien die Produktionskosten, die dieser Hersteller der Kommission mitgeteilt habe, fehlerhaft gewesen. Als Nachweis hat die Klägerin eine Aufstellung vorgelegt, in der für bestimmte Fahrradmodelle ihre eigenen durchschnittlichen Verkaufspreise und Produktionskosten mit denen von Victory verglichen werden (Anlage 6 zur Erwiderung). Aus diesem Vergleich gehe zweierlei hervor. Zum einen habe der durchschnittliche Verkaufspreis der Fahrräder von Victory auf

dem Inlandsmarkt um 25 % bis 45 % über den durchschnittlichen Produktionskosten dieser Fahrräder gelegen. Bei gleichen Modellen, die zu ähnlichen Preisen verkauft würden, sei die Gewinnspanne der Klägerin jedoch im allgemeinen negativ. Die Gewinnspanne von Victory sei also nicht realistisch. Zum anderen seien die Produktionskosten von Victory bei gleichen Fahrradmodellen, die zu ähnlichen Preisen verkauft würden, weit geringer als diejenigen der Klägerin. Der Gesamtgeschäftsgewinn der beiden Hersteller sei jedoch gleich. Die von Victory mitgeteilten Produktionskosten seien somit fehlerhaft.

129 Der Kommission sei zudem ein offensichtlicher Fehler bei der Berechnung der Fahrradproduktionskosten von Victory unterlaufen. Sie habe es versäumt, einen Betrag in Höhe von [...] THB für die Beschaffung von Fahrradeinzelteilen zu berücksichtigen. Dadurch habe sich die Gewinnspanne von Victory und somit der rechnerisch ermittelte Normalwert der Erzeugnisse der Klägerin erhöht.

130 Der Rat erklärt, das Vorbringen der Klägerin sei nicht stichhaltig. Selbst wenn die Gewinne von Victory für die Berechnung der Gewinnspanne „nicht verwendbar" wären, hätte er keinesfalls die Gewinne der Klägerin bei deren Inlandsverkäufen herangezogen. Er hätte einfach auf eine der anderen Berechnungsmethoden zurückgegriffen, die in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung vorgesehen seien.

131 Das vierte Argument der Klägerin sei ein neues Angriffsmittel, das nach Artikel 48 § 2 der Verfahrensordnung nicht mehr vorgebracht werden könne. Die Frage der Richtigkeit der Produktionskosten von Victory und ihrer Berechnung habe die Klägerin nämlich erstmals in ihrer Erwiderung aufgeworfen.

Würdigung durch das Gericht

132 Das erste Argument des Rates ist aus den in Randnummer 116 dargelegten Gründen zurückzuweisen.

133 Um die Stichhaltigkeit des vierten Teils des Klagegrundes zu beurteilen, hat das Gericht den Rat ersucht, bestimmte Fragen zu beantworten und insbesondere die vorläufige und endgültige Bekanntgabe in bezug auf Victory vorzulegen. Die Klägerin hat ihrerseits in Anlage 1 zu ihrer Erwiderung die Antwort von Victory auf den Fragebogen vorgelegt.

134 Die Argumente der Klägerin werden in der Reihenfolge geprüft, in der sie vorgebracht worden sind.

— Zu den Informationen von Victory

135 Entgegen der Behauptung der Klägerin hat Victory in Beantwortung des Fragebogens genaue Informationen bezüglich der Mengen und des Wertes der Erzeugnisse erteilt, die dieser Hersteller während des Untersuchungszeitraums auf dem Inlandsmarkt verkauft hatte. Aus der vorläufigen und endgültigen Bekanntgabe in bezug auf Victory ergibt sich, daß diese Informationen bei der Nachprüfung vor Ort ergänzt wurden. Die Kommission hat somit zu Recht die Meinung vertreten, daß die von Victory erhaltenen Informationen genügten, um den Normalwert der Erzeugnisse dieses Herstellers zu ermitteln.

136 Das erste Argument der Klägerin ist daher zurückzuweisen.

— Zum durchschnittlichen Verkaufspreis der Fahrräder von Victory

137 Um den durchschnittlichen Verkaufspreis der Fahrräder von Victory auf dem Inlandsmarkt zu ermitteln, verwendete die Kommission eine Auswahl von 110 Rechnungen, die dieser Hersteller während des Untersuchungszeitraums ausgestellt hatte. Auf dieser Grundlage errechnete sie einen durchschnittlichen Nettorechnungspreis je Fahrradmodell. Diesen Preis multiplizierte sie mit der Menge der tatsächlich verkauften Modelle und erhielt somit einen gesamten Nettorechnungs-

wert je Modell. Sodann addierte sie die Gesamtnettowerte der einzelnen Modelle und gelangte damit zu einem geschätzten Gesamtumsatz bei den Fahrradinlandsverkäufen. Anschließend verglich sie diesen Schätzbetrag mit dem Gesamtumsatz bei den Fahrradinlandsverkäufen, der in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung von Victory enthalten war. Dieser Vergleich zeigte eine minimale Differenz, nämlich 0,54 %, zwischen den beiden Beträgen.

138 Mit der Feststellung des durchschnittlichen Verkaufspreises der Fahrräder von Victory anhand der streitigen 110 Rechnungen erzielten die Organe somit ein zuverlässiges Ergebnis. Das zweite Argument der Klägerin ist daher zurückzuweisen.

— Zur unterschiedlichen Handelsstufe

139 Die Klägerin macht geltend, daß Victory die Inlandsverkäufe auf einer anderen Handelsstufe als sie selbst tätige. Sie hat jedoch nicht dargetan, inwiefern dies, falls es erwiesen wäre, die Organe daran hindern könnte, die Gewinne, die der genannte Hersteller bei seinen gewinnbringenden Inlandsverkäufen erzielt, bei der Berechnung der Gewinnspanne zu verwenden, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert der Erzeugnisse der Klägerin einzubeziehen ist. Das dritte Argument der Klägerin ist daher unbegründet.

— Zu den Produktionskosten von Victory

140 Die Klägerin erklärt, die Produktionskosten, die Victory der Kommission mitgeteilt habe, seien fehlerhaft und den Organen sei ein offensichtlicher Fehler bei der Berechnung dieser Kosten unterlaufen.

141 Der Rat bestreitet die Zulässigkeit dieser Argumente mit der Begründung, daß sie nicht in der Klageschrift vorgebracht worden seien.

142 Aus Artikel 44 § 1 Buchstabe c in Verbindung mit Artikel 48 § 2 der Verfahrensordnung ergibt sich, daß die Klageschrift den Streitgegenstand und eine kurze Darstellung der Klagegründe enthalten muß und im übrigen neue Angriffs- und Verteidigungsmittel im Laufe des Verfahrens nicht mehr vorgebracht werden können, es sei denn, daß sie auf rechtliche oder tatsächliche Gründe gestützt werden, die erst während des Verfahrens zutage getreten sind. Ein Angriffsmittel, das eine Erweiterung eines bereits vorher — unmittelbar oder implizit — in der Klageschrift vorgetragenen Angriffsmittels darstellt und einen engen Zusammenhang mit diesem aufweist, ist jedoch für zulässig zu erklären (Urteile des Gerichtshofes vom 30. September 1982 in der Rechtssache 108/81, Amylum/Rat, Slg. 1982, 3107, Randnr. 25, und vom 19. Mai 1983 in der Rechtssache 306/81, Verros/Parlament, Slg. 1983, 1755, Randnr. 9, sowie Urteil des Gerichts vom 20. September 1990 in der Rechtssache T-37/89, Hanning/Parlament, Slg. 1990, II-463, Randnr. 38).

143 Im einleitenden Teil ihrer Klageschrift (S. 3) hat die Klägerin betont, daß „die Informationen ... betreffend Victory eine grundlegende Rolle bei der Ermittlung der Dumpingspanne der Klägerin gespielt haben". Im Zusammenhang mit ihrem ersten Nichtigkeitsgrund (S. 10 bis 12 der Klageschrift) hat sie erklärt, diese Informationen seien unvollständig und könnten daher nicht als Grundlage für die Feststellung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer Erzeugnisse dienen. Hierbei hat sie den höchst zweifelhaften Charakter der Angaben über die Gewinne von Victory bei den gewinnbringenden Inlandsverkäufen gleichartiger Waren betont (S. 10).

144 Somit stellen die Argumente der Klägerin bezüglich der Richtigkeit der von Victory mitgeteilten Produktionskosten und ihrer Berechnung eine Erweiterung eines bereits in der Klageschrift vorgetragenen Angriffsmittels dar und weisen einen engen Zusammenhang mit diesem auf.

145 Da diese Argumente zulässig sind, ist ihre Begründetheit zu prüfen.

146 Nach Ansicht der Klägerin zeigt die vergleichende Aufstellung in Anlage 6 zur Erwiderung, daß die Produktionskosten, die Victory der Kommission mitgeteilt hat, offensichtlich fehlerhaft seien.

147 In dieser Aufstellung gibt die Klägerin jedoch lediglich die technischen Referenzen bestimmter Fahrradmodelle wieder, ohne überhaupt anzugeben, inwiefern ihre eigenen Modelle in zutreffender und zweckdienlicher Weise mit denjenigen von Victory verglichen werden könnten. Zudem erklärt sie nicht, wie sie die durchschnittlichen Produktionskosten und Verkaufspreise der Fahrräder von Victory errechnet hat.

148 Die streitige Aufstellung ist daher nicht beweiskräftig.

149 Nach Ansicht der Klägerin haben die Organe ferner bei ihrer Feststellung, daß sich die Produktionskosten für die Fahrräder von Victory im Untersuchungszeitraum auf [...] THB beliefen, einen Betrag in Höhe von [...] THB für die Beschaffung von Fahrradeinzelteilen unberücksichtigt gelassen.

150 Dieses Argument ist zurückzuweisen. Aus der Antwort des Rates auf die Fragen des Gerichts geht nämlich hervor, daß Victory diese Einzelteile nicht für die Fahrradherstellung verwendet, sondern als solche auf dem Inlandsmarkt wiederverkauft hat. Der Betrag in Höhe von [...] THB ist somit nicht in die Produktionskosten für die Fahrräder von Victory einzubeziehen.

151 Aus all diesen Gründen ergibt sich, daß der vierte Teil des Klagegrundes unbegründet ist.

152 Der erste Klagegrund ist demnach zurückzuweisen.

*2. Zweiter Klagegrund: Verstoß gegen die Grundverordnung aufgrund der Weigerung des Rates, eine Berichtigung für die Berechnung der Gewinnspanne vorzunehmen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert der in der Gemeinschaft an OEM-Käufer verkauften Erzeugnisse der Klägerin einzubeziehen ist*

*Vorbringen der Parteien*

153 Die Klägerin bemerkt, daß sich der Rat aus zwei Gründen geweigert habe, eine Berichtigung für die Berechnung der Gewinnspanne vorzunehmen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert ihrer in der Gemeinschaft an OEM-Käufer verkauften Erzeugnisse einzubeziehen sei. Zum einen sei ihr Berichtigungsantrag nicht durch Nachweise gestützt worden. Zum anderen hätten ihre Verkäufe nicht die Voraussetzungen für die OEM-Berichtigung erfüllt. Diese Gründe verstießen gegen Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung.

Zum Erfordernis eines auf Nachweise gestützten Antrags

154 Nach Ansicht der Klägerin sind die Organe verpflichtet, von Amts wegen eine OEM-Berichtigung vorzunehmen, auch wenn kein Antrag vorliege, der durch Nachweise untermauert sei.

155 Die OEM-Berichtigung erfolge im Rahmen des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung. Nach dieser Bestimmung gelte als Normalwert eines Erzeugnisses der „vergleichbare" Preis, der für dieses Erzeugnis im Ausfuhr- oder Ursprungsland tatsächlich gezahlt werde oder zu zahlen sei. Verkaufe aber ein Hersteller seine Erzeugnisse bei der Ausfuhr in die Gemeinschaft an OEM und zugleich unter seinem eigenen Markenzeichen an herkömmliche Wiederverkäufer auf dem Inlandsmarkt, so seien seine Inlandsverkäufe nicht mehr mit seinen Ausfuhrverkäufen „vergleichbar". Die OEM-Verkäufe würden nämlich im allgemeinen zu einem niedrigeren Preis und mit einer niedrigeren Gewinnspanne getätigt als die Inlands-

verkäufe von Markenerzeugnissen. In diesem Fall bestimme sich der Normalwert der in die Gemeinschaft ausgeführten Erzeugnisse anhand eines rechnerisch ermittelten Wertes. Bei der Ermittlung dieses Wertes ermögliche die OEM-Berichtigung die Berücksichtigung der Preis- und Gewinnunterschiede. Sie bestehe in der Verwendung einer pauschalen Gewinnspanne, die niedriger sei als die Gewinnspanne, die der Hersteller bei seinen Inlandsverkäufen von Markenerzeugnissen tatsächlich erziele.

156 Da die OEM-Berichtigung zu einem rechnerisch ermittelten Normalwert führen solle, der mit dem Ausfuhrpreis vergleichbar sei, seien die Organe nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung verpflichtet, diese Berichtigung von Amts wegen vorzunehmen. Das Erfordernis eines durch Nachweise gestützten Antrags betreffe nur die Berichtigungen, die in Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung vorgesehen seien. Die OEM-Berichtigung falle hingegen nicht darunter.

157 Die OEM-Berichtigung sei zudem keine Handelsstufenberichtigung. Die Klägerin verweist hierbei auf die Randziffern 11 und 24 der Begründungserwägungen der 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).

158 Jedenfalls seien die Berichtigungen für die Handelsstufe durch die Grundverordnung abgeschafft worden. Nach Artikel 2 Absatz 9 der Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 des Rates vom 23. Juli 1984 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 201, S. 1) seien nämlich Ausfuhrpreis und Normalwert auf der gleichen Handelsstufe zu vergleichen. Ebenso hätten Hersteller oder Ausführer gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c dieser Verordnung die Möglichkeit gehabt, eine Berichtigung für die Handelsstufe zu erreichen, sofern sie einen entsprechenden begründeten Antrag gestellt hätten. Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Grundverordnung habe diese Bezugnahmen auf die Handelsstufe jedoch einfach abgeschafft.

159 Der Rat betont, daß die OEM-Berichtigung eine Berichtigung für die Handelsstufe darstelle. Die OEM verkauften unter ihrer eigenen Marke von anderen Herstellern produzierte Erzeugnisse. Sie benutzten jedoch die gleichen Vertriebsnetze wie die eigentlichen Hersteller. Sie hätten spezielle Funktionen und stellten daher ein zusätzliches Stadium zwischen Herstellung und Vertrieb der Ware dar. Der Rat stützt seine Auffassung insbesondere auf Randnummer 29 der Begründungserwägungen der Verordnung (EWG) Nr. 4062/88 der Kommission vom 23. Dezember 1988 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Videokassetten und Videobandspulen mit Ursprung in der Republik Korea und in Hongkong (ABl. L 356, S. 47).

160 Das Erfordernis eines auf Nachweise gestützten Antrags betreffe nicht nur die in Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung genannten Berichtigungen, sondern alle Berichtigungen in bezug auf die Handelsstufe (Urteile Minebea/Rat, Randnr. 43, und Canon/Rat, Randnr. 32). Ein solcher Antrag sei bei einer OEM-Berichtigung um so mehr gerechtfertigt. Durch diese Berichtigung solle nämlich den Preis- und Gewinnunterschieden zwischen Ausfuhrverkäufen an OEM in der Gemeinschaft und Inlandsverkäufen von Markenerzeugnissen Rechnung getragen werden. Somit müsse der betroffene Hersteller nachweisen, ob und inwieweit die OEM-Berichtigung gerechtfertigt sei. Zudem verlangten die Organe im Rahmen von Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung detaillierte und begründete Informationen für alle Aspekte in bezug auf die Ermittlung des Normalwerts.

161 Entgegen der Behauptung der Klägerin seien die Berichtigungen für die Handelsstufe nicht durch die Grundverordnung abgeschafft worden. Nach Artikel 2 Absatz 9 müßten die Organe im Interesse eines gerechten Vergleichs zwischen Ausfuhr- und Inlandsverkäufen den unterschiedlichen Handelsstufen in Form von Berichtigungen Rechnung tragen.

Zu den Voraussetzungen für die Gewährung der OEM-Berichtigung

162 Die Klägerin legt dar, die Voraussetzungen für die Gewährung der OEM-Berichtigung seien vom Rat in Randziffer 8 der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 535/87 definiert worden. Sie erfülle hier aber diese Voraussetzungen.

163 Zum einen seien alle ihre Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft bei Einführern getätigt worden, die diese Erzeugnisse unter ihrer eigenen Marke wiederverkauften, mit Ausnahme von zwei Sondermodellen („Pheasant" und „Flamingo"), die die Klägerin unter ihrer eigenen Marke in der Gemeinschaft bei herkömmlichen Vertriebsfirmen absetze.

164 Zum anderen seien die in die Gemeinschaft ausgeführten Modelle ausschließlich auf Bestellung der Gemeinschafts-OEM nach deren speziellen und detaillierten Weisungen hergestellt worden. Zuschnitt und technische Ausführung dieser Modelle seien daher anders als bei den Modellen, die die Klägerin unter ihrer eigenen Marke auf dem Inlandsmarkt verkaufe.

165 Die Klägerin habe die Richtigkeit dieses Sachverhalts in ihrer Antwort auf den Fragebogen und bei der Nachprüfung vor Ort bewiesen.

166 Die Organe seien daher verpflichtet gewesen, eine OEM-Berichtigung bei der Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts der Erzeugnisse der Klägerin vorzunehmen.

167 Die Klägerin erklärt, sie habe nicht die beiden zusätzlichen Bedingungen zu erfüllen, die der Rat offenbar stelle, nämlich

— darzutun, daß ihre OEM-Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft zu einem niedrigeren Preis und Gewinn getätigt würden als ihre Inlandsverkäufe von Markenerzeugnissen,

— darzutun, daß eine Preisdifferenz bestehe zwischen ihren Ausfuhrverkäufen an OEM in der Gemeinschaft und ihren Ausfuhrverkäufen an Vertriebsfirmen in der Gemeinschaft.

168 Diese Bedingungen seien neu. Sie seien weder in der Verordnung Nr. 535/87 noch im vorgenannten Urteil Goldstar/Rat enthalten.

169 Die erste Bedingung sei nicht erfüllbar. Die Kommission habe nämlich die Gewinnspanne der Klägerin anhand der Gewinne von Siam und Victory bei deren Inlandsverkäufen gleichartiger Waren berechnet. Der Klägerin sei aber diese Spanne bis zur Veröffentlichung der vorläufigen Verordnung nicht bekannt gewesen. Demgemäß sei es ihr nicht möglich gewesen, in ihrer Antwort auf den Fragebogen tatsächlich darzutun, daß die Gewinne ihrer OEM-Ausfuhrverkäufe niedriger seien als die Gewinnspanne, die die Kommission für sie errechnet habe.

170 Die zweite Bedingung sei offensichtlich fehlerhaft. Die OEM-Berichtigung setze nicht einen Vergleich zwischen Ausfuhrverkäufen an OEM in der Gemeinschaft und an Vertriebsfirmen in der Gemeinschaft voraus. Sie bestehe in einem Vergleich zwischen Ausfuhrverkäufen an OEM in der Gemeinschaft und Inlandsverkäufen von Markenerzeugnissen.

171 Der Rat erklärt, der Hersteller müsse zwei Bedingungen erfüllen, um eine OEM-Berichtigung zu erlangen, nämlich

— dartun, daß seine Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft an OEM erfolgten,

— dartun, daß seine OEM-Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft zu einem niedrigeren Preis und mit einer niedrigeren Gewinnspanne getätigt würden als seine Inlandsverkäufe von Markenerzeugnissen.

172 Diese Bedingungen seien nicht neu. Seit der Verordnung Nr. 535/87 gehörten sie zur ständigen Praxis der Organe — siehe z. B. Randnummer 20 der Begründungserwägungen der Verordnung (EG) Nr. 2426/95 der Kommission vom 16. Oktober 1995 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Magnetplatten (3.5"-Mikroplatten) mit Ursprung in den Vereinigten Staaten von Amerika, Mexiko und Malaysia (ABl. L 249, S. 3).

173 Im vorliegenden Fall habe die Klägerin keine dieser Bedingungen erfüllt.

*Würdigung durch das Gericht*

174 Aus der streitigen Verordnung (Randnr. 50 der Begründungserwägungen) ergibt sich, daß der Rat aus zwei Gründen eine Berichtigung bei der Berechnung der Gewinnspanne abgelehnt hat, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert derjenigen Erzeugnisse einzubeziehen ist, die die Klägerin an OEM-Käufer in der Gemeinschaft verkauft. Der erste Grund ist der, daß kein auf Nachweise gestützter Berichtigungsantrag vorlag. Der zweite Grund besteht darin, daß die Voraussetzungen für die Gewährung einer OEM-Berichtigung nicht erfüllt waren.

175 Zunächst ist zu prüfen, ob der Rat mit dem zweiten Grund gegen Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung verstoßen hat.

176 Hierzu erklärt die Klägerin, sie habe nicht darzutun, daß ein Preisunterschied zwischen ihren Verkäufen an OEM und ihren Verkäufen von Markenerzeugnissen bestehe.

177 Der wesentliche Unterschied zwischen Verkäufen an OEM und Verkäufen von Markenerzeugnissen liegt beim Vertrieb. Diese beiden Arten von Verkäufen wenden sich nämlich an unterschiedliche Abnehmer, die im allgemeinen auf unterschiedlichen Handelsstufen tätig sind (Urteil Goldstar/Rat, Randnr. 45). Ein OEM ist in anderer Weise tätig als ein herkömmlicher Wiederverkäufer. Er bezieht Waren von einem Hersteller und verkauft sie sodann unter seiner eigenen Marke weiter, wobei er die Haftung des Herstellers und die Vertriebskosten übernimmt. Der spezielle Charakter dieser Tätigkeit zeigt sich insbesondere bei der Preisstruktur, die der Hersteller gegenüber dem OEM-Käufer anwendet, wobei die betreffenden Preise im allgemeinen niedriger sind als die Preise, die herkömmlichen Wiederverkäufern berechnet werden.

178 Somit hat der Rat nicht gegen Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung verstoßen, als er von der Klägerin den Nachweis verlangt hat, daß ihre Ausfuhrverkäufe an OEM-Käufer in der Gemeinschaft zu einem Preis und mit einer Gewinnspanne getätigt wurden, die unter denjenigen ihrer Inlandsverkäufe von Markenerzeugnissen lagen.

179 Die Klägerin hat im vorliegenden Fall nichts vorgetragen, woraus hervorgeht, daß sie diesem Erfordernis nachgekommen ist. Entgegen ihrer Behauptung war es indessen nicht unmöglich, diesen Nachweis zu erbringen. Es hätte genügt, wenn sie das Vorhandensein eines getrennten und kohärenten Preissystems für ihre OEM-Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft und ihre Inlandsverkäufe von Markenerzeugnissen dargetan hätte.

180 Der Rat hat zu dem Unterschied in der Preisgestaltung zwischen den Verkäufen der Klägerin an OEM in der Gemeinschaft und ihren Verkäufen von Markenerzeugnissen an Vertriebsfirmen in der Gemeinschaft erklärt, daß dies keine Bedingung für eine OEM-Berichtigung sei, sondern ein Mittel, um zu prüfen, ob die OEM tatsächlich eine spezielle Tätigkeit im Vergleich zu den herkömmlichen Wiederverkäufern ausübten. Aus den Akten ergibt sich jedoch, daß die Klägerin

bestimmte Fahrradmodelle an die OEM in der Gemeinschaft teurer verkauft hat als die Modelle, die sie bei Vertriebsfirmen in der Gemeinschaft unter ihrer eigenen Marke abgesetzt hat („Pheasant" und „Flamingo"). Dies bestätigt die Feststellung des Rates, wonach „die meisten Exportgeschäfte [der Klägerin in die Gemeinschaft] nicht auf einer Stufe vorgenommen [wurden], auf der ein OEM-Verkauf erfolgt" (Randnr. 50 der Begründungerwägungen der streitigen Verordnung).

181 Somit hat der Rat nicht gegen Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung verstoßen, als er eine OEM-Berichtigung mit der Begründung abgelehnt hat, daß die Verkäufe der Klägerin nicht die Bedingungen hierfür erfüllten.

182 Demgemäß haben die Mängel, die dem ersten Grund für die Verweigerung dieser Berichtigung, der auf dem Fehlen eines auf Nachweise gestützten Antrags beruht, möglicherweise anhaften, jedenfalls keinen Einfluß auf die Beurteilung des zweiten Klagegrundes.

183 Aus all diesen Erwägungen ergibt sich, daß der zweite Klagegrund unbegründet ist.

184 Die Klage ist demnach abzuweisen.

## Kosten

185 Nach Artikel 87 § 2 der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Klägerin mit ihrem Vorbringen unterlegen ist, sind ihr entsprechend dem Antrag des Rates die Kosten aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Vierte erweiterte Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

**1. Die Klage wird abgewiesen.**

**2. Die Klägerin trägt die Kosten des Verfahrens.**

Lindh García-Valdecasas Lenaerts

Cooke Jaeger

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 17. Juli 1998.

Der Kanzler

H. Jung

Die Präsidentin

P. Lindh

Inhaltsverzeichnis

Sachverhalt ..... II - 2996

Einschlägige Verordnungen ..... II - 2998

Verfahren und Anträge der Parteien ..... II - 3002

Zur Begründetheit ..... II - 3003

1. Erster Klagegrund: Verstoß gegen die Grundverordnung, offensichtlicher Beurteilungsfehler und Verletzung des Grundsatzes der Nichtdiskriminierung aufgrund der Weigerung des Rates, die tatsächliche Gewinnspanne der Klägerin für die Bestimmung des rechnerisch ermittelten Normalwerts ihrer in die Gemeinschaft ausgeführten Erzeugnisse zu verwenden ..... II - 3005

Erster Teil: Die Gewinnspanne der Klägerin ..... II - 3005

Vorbringen der Parteien ..... II - 3005

Würdigung durch das Gericht ..... II - 3007

— Zur Verwendung des 10 %-Kriteriums ..... II - 3010

a) Zur Schaffung eines neuen Erfordernisses ..... II - 3010

b) Zum willkürlichen Charakter des 10 %-Kriteriums ..... II - 3011

c) Zum Bestehen einer früheren Praxis ..... II - 3012

— Zur Anwendung des 10 %-Kriteriums auf die Klägerin ..... II - 3013

a) Zu den Verkäufen der Klägerin in absoluten Werten ..... II - 3013

b) Zu den wertmäßigen Verkäufen der Klägerin ..... II - 3014

c) Zur strikten Anwendung des 10 %-Kriteriums ..... II - 3015

Zweiter Teil: Berichtigung der Produktionskosten und der VVG-Kosten ..... II - 3016

Zur Berichtigung der Produktionskosten der Klägerin ..... II - 3017

— Vorbringen der Parteien ..... II - 3017

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 3018

Zur Berichtigung der VVG-Kosten der Klägerin ..... II - 3019

— Vorbringen der Parteien ..... II - 3019

— Würdigung durch das Gericht ..... II - 3020

Dritter Teil: Gewinnspanne von Siam ..... II - 3022

Vorbringen der Parteien ..... II - 3022

Würdigung durch das Gericht ..... II - 3023

Vierter Teil: Gewinnspanne von Victory ..... II - 3024

Vorbringen der Parteien ..... II - 3024

Würdigung durch das Gericht ..... II - 3026

— Zu den Informationen von Victory ..... II - 3027

— Zum durchschnittlichen Verkaufspreis der Fahrräder von Vict ..... II - 3027

— Zur unterschiedlichen Handelsstufe ..... II - 3028

— Zu den Produktionskosten von Victory ..... II - 3028

2. Zweiter Klagegrund: Verstoß gegen die Grundverordnung aufgrund der Weigerung des Rates, eine Berichtigung für die Berechnung der Gewinnspanne vorzunehmen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert der in der Gemeinschaft an OEM-Käufer verkauften Erzeugnisse der Klägerin einzubeziehen ist ..... II - 3031

Vorbringen der Parteien ..... II - 3031

Zum Erfordernis eines auf Nachweise gestützten Antrags ..... II - 3031

Zu den Voraussetzungen für die Gewährung der OEM-Berichtigung ..... II - 3034

Würdigung durch das Gericht ..... II - 3036

Kosten ..... II - 3038