SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache C-171/87 *

Inhaltsverzeichnis

I — Tätigkeit der Klägerin ..... I - 1241

II — Sachverhalt und Verfahren ..... I - 1242

A — Sachverhalt ..... I - 1242

B — Schriftliches Verfahren und Anträge der Beteiligten ..... I - 1242

III — Vorbringen der Beteiligten ..... I - 1243

A — Zur Ermittlung des Normalwerts ..... I - 1243

1. Verletzung des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 2176/84, weil die Gemeinschaftsorgane keinen Normalwert ermittelt haben, der einen gerechten Vergleich ermöglicht hätte ..... I - 1243

2. Fehlerhafte Berechnung des rechnerisch ermittelten Wertes wegen Hinzurechnung von bei der Berechnung des Ausfuhrpreises nicht berücksichtigten Kosten und von unangemessenen Gewinnspannen ..... I - 1246

B — Zur Ermittlung des Ausfuhrpreises ..... I - 1249

C — Zum Vergleich ..... I - 1252

D — Zur Schädigung ..... I - 1256

E — Zur Verletzung wesentlicher Formvorschriften ..... I - 1260

IV — Antwort des Rates auf eine Frage des Gerichtshofes ..... I - 1261

* Verfahrenssprache: Englisch.

I — Tätigkeit der Klägerin

Die Klägerin Canon Inc. (nachstehend: Klägerin) ist einer der größten Hersteller von Normalpapierkopierern (nachstehend: NPK) der Welt. Ihr Erfolg beruht auf verschiedenen Faktoren, insbesondere auf einer originellen Technik und patentrechtlich geschützten Produkten, niedrigen Produktionskosten und der Schaffung und Entwicklung neuer Märkte.

Die Kopiergeräte, die Gegenstand der Untersuchung im vorliegenden Fall waren, wurden von der Klägerin hergestellt und an nationale Vertriebsunternehmen verkauft, an denen sie beteiligt ist. Diese Unternehmen sind für den Absatz des Produkts in allen betreffenden Ländern (Japan, Vereinigtes Königreich, Frankreich und Deutschland) zuständig. Im Fall von Dänemark, Irland und Griechenland verkauft die Klägerin zunächst an eine Exportkoordinierungsgesellschaft, die Canon Europa NV mit dem Sitz in Amsterdam, die dann an die unabhängigen Vertriebsunternehmen in diesen drei Ländern weiterexportiert.

Die Klägerin betont, daß sie nicht nur aus Japan stammende NPK exportiere, sondern auch einen wichtigen Teil der Kopiergeräteindustrie der Gemeinschaft darstelle. Nach ihrer Darstellung war sie im Untersuchungszeitraum sowohl nach produzierten Einheiten als auch nach Arbeitsplätzen in der Herstellung der zweit- oder drittgrößte Hersteller in der Gemeinschaft.

Sie verweist weiterhin darauf, daß sie Produktionsanlagen für ihre NPK-Serien in Gießen, Deutschland, sowie für ihre Personalkopiererserien in Liffré, Frankreich, geschaffen habe. Canon Gießen und Canon Bretagne kauften den größten Teil ihrer Bauteile bei einer Vielzahl europäischer und japanischer Lieferanten, die mit ihr nicht verbunden seien. Ihre europäische Produktion umfasse die Herstellung von Bauteilen, von Zubehör und von Verbrauchsmaterial für die Geräte. Die Kopierwalzen, die das Herzstück des Kopierers seien, würden in Europa hergestellt.

Ihr Beitrag zur europäischen Kopiergeräteproduktion sei nicht auf die Herstellung beschränkt; ihre Technologie komme in den Geräten aller europäischen Hersteller zum Einsatz. So habe sie etwa Tetras, einem französischen Hersteller, angeboten, ihm Technologie und Herstellungsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen.

Da ihre Unternehmensphilosophie dahin gehe, für die Märkte, auf denen sie Handel treibe, einen positiven Beitrag durch Schaffung von Produktionsanlagen und durch Weitergabe ihrer Technologie in Form von Lizenzen an einheimische Hersteller zu leisten, habe sie im übrigen gezögert, Vereinbarungen mit Original Equipment Manufacturers (Importeure, die eingeführte Produkte unter ihrem eigenen Firmennamen verkaufen; nachstehend: OEM) zu schließen, da solche Vereinbarungen zur Folge hätten, daß Herstellung und Technologie im wesentlichen in Japan verblieben. Da sie sich gleichwohl an diesen Vereinbarungen beteiligt habe, wenn dies notwendig gewesen sei, habe sie nach den Zahlen von Dataquest 44 % der von dem italienischen Hersteller Olivetti 1985 in Europa verkauften NPK geliefert. Im Einklang mit ihrer Unternehmensstrategie habe sie unlängst mit Olivetti ein Joint Venture in Italien gegründet, um mit ihr bei der Entwicklung neuer Technologien zusammenzuarbeiten.

Obwohl sie einer der größten Hersteller von NPK in der Gemeinschaft sei, billige sie keineswegs die Methoden, mit denen die Gemeinschaftsorgane zur Festsetzung von Antidumpingzöllen auf ihre Einfuhren gelangt seien.

Das *CECOM* als Streithelfer, der die Anträge des Rates unterstützt, bemerkt zu der von der Klägerin beschriebenen Unternehmensphilosophie, daß die von dieser in Gießen und in Liffré geschaffenen Anlagen in Wahrheit reine Montageanlagen seien. Die Klägerin habe ihnen lediglich Partien vollständig zerlegter Geräte mit aus Japan stammenden Bauteilen geliefert.

Die Gründung eines Joint Venture mit Olivetti gehe auf die Absicht von Olivetti zurück, durch die Verbindung einander ergänzender Technologien und die Erzielung von Kostenersparnissen durch höheren Output die Kopiergeräteherstellung wiederzubeleben, die durch die Strategie der Preisunterbietungen verschiedener japanischer Hersteller, unter ihnen auch die Klägerin, zwischen 1976 und 1987 hart getroffen worden sei. Nach seiner Meinung wäre die Klägerin ohne die Festsetzung von Antidumpingzöllen niemals bereit gewesen, mit einem europäischen Kopiergerätehersteller zusammenzuarbeiten.

II — Sachverhalt und Verfahren

A — *Sachverhalt*

Im Juli 1985 legte das Committee of European Copier Manufacturers (CECOM) bei der Kommission Beschwerde darüber ein, daß die Einfuhren bestimmter NPK gedumpt seien und der Industrie der Gemeinschaft Schaden zufügten. Die fünf Unternehmen, in deren Namen Beschwerde eingelegt wurde — Develop, Océ, Olivetti, Tetras und Rank Xerox — vertreiben seit vielen Jahren in Japan hergestellte NPK.

Das von der Kommission aufgrund 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) eingeleitete Antidumpingverfahren führte zum Erlaß der Verordnung (EWG) Nr. 2640/86 der Kommission vom 21. August 1986 (ABl. L 239, S. 5), mit der der Klägerin ein vorläufiger Antidumpingzoll von 15,8 % auferlegt wurde.

Am 23. Februar 1987 erließ der Rat auf Vorschlag der Kommission die Verordnung (EWG) Nr. 535/87, mit der ein endgültiger Antidumpingzoll auf die Einfuhren der von der Klägerin in Japan hergestellten NPK in Höhe von 20 % eingeführt wurde (ABl. L 54, S. 12; nachstehend: angefochtene Verordnung).

Der Klägerin zufolge fand im Lauf des Verfahrens zwischen ihr und der Kommission ein reger Informationsaustausch über Einzelheiten statt, die die in der Klageschrift aufgeführten Rügen betreffen.

B — *Schriftliches Verfahren und Anträge der Beteiligten*

Die Klageschrift ist am 9. Juni 1987 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragen worden.

Mit Beschlüssen vom 3. Februar 1988 hat der Gerichtshof die Kommission und CECOM als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Das schriftliche Verfahren ist ordnungsgemäß abgelaufen. Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen, und die Sache gemäß Artike 95 § 1 der Verfahrensordnung an die Fünfte Kammer verwiesen. Der Rat ist ersucht worden, schriftlich auf eine Frage zu antworten; diesem Ersuchen ist er fristgemäß nachgekommen.

Die *Klägerin* beantragt,

— Artikel 1 und 2 der Verordnung Nr. 535/87 insoweit für nichtig zu erklären, als mit ihnen ein Antidumpingzoll gegen sie festgesetzt worden ist;

— dem Rat die Kosten aufzuerlegen.

Der *Rat* beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

Der Streithelfer *CECOM* beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten einschließlich der ihm als Streithelfer entstandenen Kosten aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Beteiligten

A — *Zur Ermittlung des Normalwerts*

1. Verletzung des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 2176/84, weil die Gemeinschaftsorgane keinen Normalwert ermittelt haben, der einen gerechten Vergleich ermöglicht hätte

Die Klägerin macht geltend, die Gemeinschaftsorgane hätten den Normalwert auf einer Handelsstufe errechnen müssen, die der für die Berechnung des Ausfuhrpreises zugrunde gelegten Handelsstufe vergleichbar gewesen wäre. Da sie bei der Berechnung dieses Preises auf die Stufe des Verkaufs der Klägerin an ihre Tochtergesellschaften abgestellt hätten, hätten sie bei der Ermittlung des Normalwerts die vergleichbare Stufe in Japan berücksichtigen müssen, also die des Verkaufs von ihr an die Canon Sales Company (nachstehend: CSC), deren Kapital zu etwa der Hälfte nicht mit ihr verbundenen Aktionären gehöre und die auch von anderen japanischen sowie von europäischen und amerikanischen Unternehmen gelieferte Produkte verkaufe.

Die Gemeinschaftsorgane hätten sich, indem sie den Normalwert auf der Grundlage der von CSC fakturierten Preise bestimmt hätten, auf Verkäufe gestützt, die bezüglich Mengen, Verkaufsbedingungen und Handelsstufe nicht vergleichbar seien:

	Ausfuhrpreis	*Normalwert*
Mengen	Große Mengen bei Verkäufen an nationale Vertriebsunternehmen	Geringere Mengen bei Verkäufen eines nationalen Vertriebsunternehmens an einheimische Lieferanten
Verkaufsbedingungen	Verkaufsbedingungen für Verkäufe von Canon Inc. an Tochtergesellschaften	Verkaufsbedingungen für Verkäufe einer Tochtergesellschaft von Canon Inc. bei ihren Verkäufen an einheimische Lieferanten
Handelsstufe	ab Canon Inc. ab Werk	ab Tochtergesellschaft Canon Inc.; ab Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft

Die Klägerin macht geltend, selbst nach den Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Verordnung Nr. 2176/84 seien der Normalwert und der Ausfuhrpreis nicht vergleichbar, weil im Normalwert bestimmte Kostenarten enthalten seien, die nicht in den Ausfuhrpreis einbezogen worden seien.

Mithin sei das Erfordernis für die Berücksichtigung interner Transfers nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a, nämlich die Vergleichbarkeit dieser Verkäufe, nicht gegeben, so daß die Gemeinschaftsorgane nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b auf den vergleichbaren Preis der Ausfuhr in ein Drittland oder auf den rechnerisch ermittelten Wert hätten zurückgreifen müssen.

Der *Rat* trägt vor, er habe bei der Ermittlung des Normalwerts den im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis der zum Verbrauch im Ausfuhrland bestimmten gleichartigen Ware zugrunde gelegt, wie dies Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84 vorsehe (Randnrn. 5 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung und 6 ff. der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86).

Er habe es nicht für angemessen gehalten, auf die internen Transferpreise der einzelnen Teile ein und desselben Konzerns abzustellen, weil der Warentransfer innerhalb eines Konzerns (aus mehreren selbständigen juristischen Personen, die aber unter einheitlicher Kontrolle stünden und eine wirtschaftliche Einheit bildeten) keine Verkäufe im normalen Handelsverkehr im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 seien. Bei einem Konzern aus Unternehmen, die wie im vorliegenden Fall eine wirtschaftliche Einheit bildeten, erfolge der erste Verkauf im normalen Handelsverkehr erst dann, wenn das Produkt zum ersten Mal an einen unabhän-

gigen, mit der wirtschaftlichen Einheit nicht verbundenen Käufer veräußert werde.

Die Kommission habe sich nicht etwa geweigert, die von der Klägerin angeführten Beweisstücke zu prüfen, sondern lediglich festgestellt, daß einige der für die Abwicklung der Verkäufe auf dem Inlandsmarkt unerläßlichen Funktionen der Klägerin, insbesondere die ihrer Vertriebsabteilung, nicht nur von der Klägerin, sondern auch und in großem Umfang von ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaft CSC wahrgenommen würden, an der die Klägerin mehrheitlich beteiligt sei. Es sei festgestellt worden, daß die Klägerin nicht selbst an ihre Kunden in Japan verkauft habe, sondern daß alle Verkäufe allein von CSC durchgeführt worden seien. Ferner seien die meisten, wenn nicht alle der durch diese Verkäufe verursachten Kosten von CSC übernommen worden.

Daß CSC auch andere Aufgaben erfülle, entkräfte nicht die Folgerung, daß dieses Unternehmen die Rolle einer Vertriebsabteilung der Klägerin übernommen und die entsprechenden Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten (nachstehend: VVG-Kosten) getragen habe (wobei die Kosten der Verkäufe von CSC im vorliegenden Fall auf NPK und die anderen Produkte verteilt worden seien).

In dem Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731) habe der Gerichtshof den Standpunkt vertreten, daß die wirtschaftliche Einheit sowohl den Produktions- wie den normalen Vertriebsapparat umfasse und daß insbesondere die Klägerin CSC wirtschaftlich kontrolliere und mit Aufgaben betraue, die normalerweise in die Zuständigkeit einer betriebsinternen Vertriebsabteilung des Herstellers fielen.

Zu Artikel 2 Absatz 7 der Verordnung Nr. 2176/84 führt der Rat aus, daß diese Vorschrift, auf deren Grundlage Abweichungen von dem Grundsatz des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a möglich seien, keine Anwendung gefunden habe. Aber auch wenn diese Vorschrift auf die internen Transfers im vorliegenden Fall angewandt worden wäre, hätte dies die Gemeinschaftsorgane nicht daran gehindert, den Normalwert nach Maßgabe des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b zu ermitteln, da der im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der vom ersten von CSC unabhängigen Käufer gezahlte Preis gewesen sei. Artikel 2 Absatz 7 sehe lediglich vor, daß bestimmte Geschäfte „als nicht im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen werden" könnten, nicht aber, daß der Normalwert in solchen Fällen nur auf der Grundlage des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b ermittelt werden könne. Im übrigen enthalte Artikel 2 Absatz 3 keinerlei Bestimmung, die die Gemeinschaftsorgane verpflichte, jedesmal, wenn Artikel 2 Absatz 7 anzuwenden sei, Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b zur Anwendung zu bringen.

Infolgedessen könne, wenn bestimmte Verkäufe im normalen Handelsverkehr des Inlandsmarktes stattfänden und diese Verkäufe einen gerechten Vergleich ermöglichten (vorbehaltlich gegebenenfalls der erforderlichen Berichtigungen), Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a angewandt werden.

Er habe daher den Normalwert auf der Grundlage der Preise ermitteln können, die CSC gegenüber unabhängigen Käufern bei den Verkäufen im normalen Handelsverkehr des Inlandsmarktes angewendet habe. In den sog. „Kugellager"-Urteilen habe es der Gerichtshof gebilligt, daß die von unabhängigen Käufern den Vertriebsgesellschaften auf dem Inlandsmarkt gezahlten Preise

als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts dienten.

In der Frage, ob die Verkäufe von CSC einen gerechten Vergleich ermöglichen, vertritt der Rat die Auffassung, daß es sich hier um eine Tatsachenfrage handele, zu deren Klärung alle Umstände zu berücksichtigen seien. Seines Erachtens müßten die Verkäufe einen gerechten Vergleich ermöglichen und könnten Berichtigungen des Preises vorgenommen werden, damit die berichtigten Preise unmittelbar verglichen werden könnten. Außerdem müßten diese Verkäufe nicht notwendig der gleichen Handelsstufe entsprechen (gemäß Artikel 2 Absatz 9 seien die Vergleiche *in der Regel* auf der gleichen Handelsstufe durchzuführen). Soweit die Unterschiedlichkeit der Handelsstufe noch nach Vornahme der übrigen Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtige, könne dies durch eine weitere Berichtigung berücksichtigt werden.

Vorliegend seien die Gemeinschaftsorgane zu dem Ergebnis gelangt, daß die Verkäufe von CSC in Japan und die der Tochtergesellschaften der Klägerin in der Gemeinschaft einen gerechten Vergleich zuließen. Der Normalwert sei folglich vorbehaltlich der in Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehenen Berichtigungen mit dem Ausfuhrpreis vergleichbar gewesen. Der Gerichtshof habe, als er sich zu dieser Frage in seinem Urteil vom 5. Oktober 1988 (Canon/Rat, a. a. O.) geäußert habe, festgestellt, daß dem Erfordernis der Vergleichbarkeit nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a genügt sei, wenn sowohl Normalwert als auch Ausfuhrpreis unter Bezugnahme auf den ersten Verkauf an einen unabhängigen Verkäufer bestimmt würden. Der Vergleich sei daher zwischen den in dieser Weise errechneten Zahlen vorzunehmen, vorbehaltlich der in den Absätzen 9 und 10 des Artikels 2 ausdrücklich vorgesehenen Berichtigungen und Abzüge.

2. *Fehlerhafte Berechnung des rechnerisch ermittelten Wertes durch Hinzurechnung von bei der Berechnung des Ausfuhrpreises nicht berücksichtigten Kosten und von unangemessenen Gewinnspannen*

Die *Klägerin* macht geltend, die Gemeinschaftsorgane hätten bei der Berechnung des Normalwerts bei allen OEM-Verkäufen der Klägerin und bei drei mit dem Firmennamen der Klägerin versehenen Modellen alle Kosten von CSC eingerechnet, während der Ausfuhrpreis auf einer Handelsstufe errechnet worden sei, die keine vergleichbaren Kosten eingeschlossen habe, sondern lediglich Produktionskosten und die VVG-Kosten der Klägerin sowie eine Gewinnspanne. So seien z. B. bei der Berechnung des Ausfuhrpreises alle Werbungskosten für die europäischen Märkte abgezogen worden, während die Kosten für die Werbung auf dem japanischen Markt dem errechneten Wert hinzugerechnet worden seien. Die Gemeinschaftsorgane hätten mithin einen Normalwert errechnet, der mit dem Ausfuhrpreis nicht vergleichbar sei.

Bei den unter dem Firmennamen Canon verkauften Produkten (nachstehend: Produkte A, B und C) sei ferner der Normalwert durch die Verwendung von Gewinnspannen, die den betreffenden Produkten nicht angemessen gewesen seien, künstlich erhöht worden.

In bezug auf zwei der unter dem Firmennamen Canon verkauften Produkte (nachstehend: Produkte B und C) wendet sich die Klägerin gegen die Ansicht der Gemeinschaftsorgane, daß diese Produkte nicht im normalen Handelsverkehr verkauft worden seien, und macht geltend, Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 sei auf diese Verkäufe nicht anzuwenden. Verkäufe zu

Niedrigpreisen zwecks Leerung bestehender Lager (bei Produkt B) und Verkäufe unter Kosten bei der Markteinführung eines Produkts (bei Produkt C) müßten als Geschäfte des normalen Handelsverkehrs betrachtet werden, auch wenn sie zu Verlusten führten.

Die in Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 festgelegten Voraussetzungen zeigten, daß Verkäufe nicht einfach deshalb außer acht gelassen werden dürften, weil sie mit Verlust erfolgt seien.

Als die amerikanische Antidumping-Gesetzgebung ergänzt worden sei, um die gleiche Regelung wie die später mit Artikel 2 Absatz 4 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 geschaffene einzuführen, habe der Finanzausschuß des US-Senats erklärt:

„Nach dem geänderten Gesetz würde der Minister, sobald ausreichende Gründe für die Annahme oder den Verdacht bestehen, daß Verkäufe unter Kosten erfolgt sind, eine Untersuchung einleiten, um zu ermitteln, ob diese Verkäufe tatsächlich unter Kosten erfolgt sind. Stellt er fest, daß Verkäufe unter Kosten erfolgt sind, so würden diese Verkäufe bei der Ermittlung des Werts auf dem ausländischen Markt nicht berücksichtigt, wenn sie 1) über einen längeren Zeitraum stattgefunden und größere Mengen erfaßt haben und 2) der Minister festgestellt hat, daß die angewandten Preise im normalen Handelsverkehr die Deckung aller Kosten innerhalb eines angemessenen Zeitraums nicht ermöglichen. Mit diesen Vorschriften wird nicht gefordert, daß Verkäufe unter Kosten unter keinen Umständen berücksichtigt werden dürfen, denn in der gängigen Handelspraxis sowohl im Ausland wie in den Vereinigten Staaten ist es häufig notwendig, veraltete Ware oder ein Modell im Auslaufjahr unter Kosten zu verkaufen" (Bericht des Senats Nr. 93-1298, 93. Kongreß, 2. Sitzungsperiode, 1974, S. 173).

In bezug auf das dritte unter dem Firmennamen von Canon verkaufte Produkt (nachstehend: Produkt A) weist die Klägerin darauf hin, daß es im Untersuchungszeitraum in Japan in großen Mengen und mit Gewinnspannen verkauft worden sei, die in keiner Weise ungewöhnlich niedrig gewesen seien. Diese Verkäufe genügten der in der Rechtssache „Elektronische Schreibmaschinen" aufgestellten Regel (Verordnung [EWG] Nr. 3643/84 der Kommission vom 20. Dezember 1984, ABl. L 335, S. 43), daß bei Ausfuhren in die Gemeinschaft die Schwelle, bei deren Überschreitung die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt bei Berechnung des Normalwerts nicht mehr berücksichtigt werden dürften, bei 5 % liege (5-%-Regel). Die Kommission habe zu Unrecht beschlossen, daß das betreffende Modell nicht der 5-%-Regel genüge, denn sie habe die Schwelle aufgrund sämtlicher Verkäufe in die Gemeinschaft einschließlich der Verkäufe an OEM festgelegt. Nach Ansicht der Klägerin hätten indessen lediglich die Ausfuhren als Produkt A und nicht die Verkäufe an OEM berücksichtigt werden dürfen.

Der *Rat* legt dar, daß der Normalwert für die drei von der Klägerin verkauften Modelle nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84 errechnet worden sei (Randnrn. 8 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Der Grund dafür, daß er in den Normalwert die VVG-Kosten von CSC bei ihren Verkäufen von NPK auf dem Inlandsmarkt eingerechnet habe, sei darin zu sehen, daß dieses Unternehmen die Funktio-

nen einer Vertriebsabteilung der Klägerin wahrgenommen habe.

Zu dem Vorbringen, daß die vergleichbaren Kosten der europäischen Vertriebs-Tochtergesellschaften nicht in den Ausfuhrpreis einbezogen worden seien, sei zunächst festzustellen, daß die Ermittlung des Normalwerts und des Ausfuhrpreises und der Vergleich dieser beiden Preise verschiedene Fragen und die Methoden der Berechnung der Vergleichszahlen unterschiedlich und voneinander unabhängig seien (Urteil vom 7. Mai 1987 in der Rechtssache 258/84, Nippon Seiko/Rat, Slg. 1987, 1923, Randnrn. 14 ff.).

Die Klägerin verfüge über eine Exportabteilung, deren Kosten in den Ausfuhrpreis einbezogen worden seien und nicht mit den VVG-Kosten der Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft verwechselt werden dürften, die bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises abgezogen worden seien. Da festgestellt worden sei, daß ein Teil der VVG-Kosten, die auf die mit dem Vertrieb auf dem Inlandsmarkt betraute Abteilung entfallen seien, von CSC getragen worden sei, wäre es verfehlt gewesen, nicht einen diesen Kosten entsprechenden angemessenen Betrag bei der Berechnung des Normalwerts einzubeziehen. Dieser Wert müsse so nahe wie möglich an den Preis herangeführt werden, der auf dem Inlandsmarkt zur Anwendung gelange.

Wenn Normalwert und Ausfuhrpreis auf unterschiedlichen Handelsstufen verglichen worden wären, was nicht der Fall sei, müßte man sich fragen, ob dieser Unterschied die Vergleichbarkeit der Preise hätte beeinträchtigen können und ob es gerechtfertigt gewesen wäre, zusätzlich zu den bereits durchgeführten Berichtigungen eine weitere Berichtigung wegen der Handelsstufe vorzunehmen.

Was schließlich die bei der Berechnung des Normalwerts für die drei Modelle der Klägerin einbezogene Gewinnspanne betreffe, so hätten die Gemeinschaftsorgane den tatsächlich erzielten Durchschnittsgewinn der Klägerin — also den die Produktionskosten einschließlich eines angemessenen Betrags für VVG-Kosten übersteigenden Betrag — herangezogen, den sie anhand aller Verkäufe derjenigen Modelle der Klägerin ermittelt hätten, die durchschnittlich zu einem über den Produktionskosten (einschließlich der VVG-Kosten) liegenden Preis erfolgt seien. Entgegen der Behauptung der Klägerin seien Verlustverkäufe bei jedem der Modelle, für das ein Durchschnittsgewinn errechnet worden sei, berücksichtigt worden, wenn nur beim Verkauf des Modells insgesamt ein Gewinn erzielt worden sei.

Das von der Klägerin angeführte Produkt B habe in der vorliegenden Sache außer Betracht zu bleiben, da seine wenigen Verkäufe bei der Berechnung der Dumpingspanne der Klägerin nicht verwendet worden seien.

In bezug auf das Produkt C habe die Klägerin in keiner Weise darzulegen vermocht, daß er den ihm nach Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 zustehenden Beurteilungsspielraum überschritten habe. Da die Klägerin nicht bestritten habe, daß dieses Modell im Untersuchungszeitraum mit Verlust verkauft worden sei, sei der Rat davon ausgegangen, daß die betreffenden Verkäufe nicht im normalen Handelsverkehr erfolgt seien. Zu dem Vorbringen, daß das Produkt normalerweise während der Markteinführung mit Verlust verkauft werde, stellt der Rat fest, daß der Bezugszeitraum in der vorliegenden Sache lang genug gewesen sei um festzustellen, ob das Produkt mit Gewinn oder zumindest zu einem die Produktionskosten deckenden Preis verkauft werde. Sei dies nicht der Fall, könnten die Gemein-

schaftsorgane diese Verkäufe durchaus unberücksichtigt lassen und den Normalwert einschließlich des normalen Gewinns rechnerisch ermitteln.

Schließlich meint der Rat, wenn man dem von der Klägerin befürworteten Ansatz folge, würde man zu einer Dumpingspanne gelangen, die sich von der errechneten Spanne von 26,6 % nur geringfügig unterscheiden würde.

Bezüglich des Produkts A räumt der Rat ein, daß die Kommission, wie die Klägerin vermute, die 5-%-Schwelle anhand sämtlicher Verkäufe in die Gemeinschaft ermittelt und hierbei versehentlich die Verkäufe an OEM einbezogen habe. Die Klägerin sei aber während des Verfahrens über die verwandte Methode ins Bild gesetzt worden und habe sich dazu nicht geäußert. Die Kommission sei gleichwohl dabei, die zur Beseitigung dieses Fehlers erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen. Eine ihm übermittelte vorläufige Rechnung zeige eine nur beschränkte Auswirkung auf die Dumpingspanne der Klägerin. Die Korrektur werde somit keine Abänderung des Zollsatzes erforderlich machen.

B — *Zur Ermittlung des Ausfuhrpreises*

Die Klägerin stellt die Ermittlung des Ausfuhrpreises für die Verkäufe nach Irland, Dänemark und Griechenland in Frage und macht geltend, die Gemeinschaftsorgane hätten Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 nicht anwenden und den Ausfuhrpreis nicht durch Abzug sämtlicher Kosten von Canon Europa und einer Gewinnspanne von 5 % rechnerisch ermitteln dürfen. Bei zwei Verkäufen an OEM-Käufer sei ein willkürlicher Abzug von 5 % erfolgt. Die Einfuhren ihrer Tochtergesellschaften in verschiedene Mitgliedstaaten der Gemeinschaft seien mit diesem Klagegrund nicht angesprochen.

Canon Europa mit dem Sitz in Amsterdam sei eine Tochtergesellschaft der Klägerin, die den Vertrieb der Canon-Produkte in den meisten Ländern Europas, Afrikas und des Mittleren und Nahen Ostens koordiniere; im Untersuchungszeitraum habe sie keine Kopiergeräte eingeführt. Bei den Verkäufen von NPK, die von unabhängigen Vertriebsunternehmen in Irland, Dänemark und Griechenland und von zwei OEM-Käufern eingeführt worden seien, sei die Ware an Canon Europa fakturiert worden. Die Waren würden von ihr an ein von Canon Europa unterhaltenes Zollager in den Niederlanden versandt, von wo aus sie dann von Canon Europa in Länder der Gemeinschaft oder in Drittländer exportiert würden. Bei Verkäufen an OEM-Käufer gelangten die Produkte nie in dieses Lager, sondern würden unmittelbar von Japan aus an die OEM-Käufer verschickt. Da die für die Untersuchung verantwortlichen Bediensteten der Kommission keine vollständige Prüfung der Canon Europa betreffenden Tatsachen durchgeführt hätten, beruhten die Folgerungen des Rates in bezug auf deren Rolle nicht auf einer Untersuchung und seien unzutreffend.

Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b sei auf die Verkäufe von Canon Europa an drei unabhängige nationale Importeure nicht anzuwenden. Diese Vorschrift sei nach ihrem Wortlaut nur dann anwendbar, wenn die Ware bereits vor dem Weiterverkauf an einen unabhängigen Käufer eingeführt worden sei; die Vorschrift könne daher auf Canon Europa, die keine NPK eingeführt habe

und deren Verkäufe keine Weiterverkäufe eingeführter Produkte seien, nicht angewandt werden. Die Ware sei schon vor der Einfuhr zum ersten Mal an einen unabhängigen Kunden verkauft worden.

Zum Zweck der Regelung über die rechnerische Ermittlung des Ausfuhrpreises habe der Rat in den Sachen „Lagergehäuse für Wälzlager" (Verordnung [EWG] Nr. 374/87 des Rates vom 5. Februar 1987, ABl. L 35, S. 32, Randnr. 14) erklärt, daß man „mit diesem Mechanismus, der vor allem angewendet wird, wenn Ausführer und Einführer verbunden sind, zu einem Preis ab Gemeinschaftsgrenze kommen möchte, der nicht durch die Beziehung zwischen dem Hersteller/Ausführer und dem damit verbundenen Einführer beeinflußt ist". Dieser Zweck habe sich im Wortlaut des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b niedergeschlagen, der lediglich eine Grundlage für Berichtigungen wegen derjenigen Kosten biete, die zwischen Einfuhr und Wiederverkauf entstanden seien. Die Kosten von Canon Europa könnten nicht als zwischen Einfuhr und Wiederverkauf entstandene Kosten betrachtet werden, da Canon Europa nie Waren eingeführt habe. Ihre Aufgaben, insbesondere die Bearbeitung von Bestellungen und die Fakturierung, seien im übrigen typisch für eine Exportabteilung und nicht für einen Importeur.

Im übrigen sei ihre Auffassung von der Kommission in der Verordnung Nr. 2640/86 gebilligt worden, da diese in Randnummer 16 der Begründungserwägungen erklärt habe: „In diesen Fällen war die Kommission der Auffassung, daß der von dem unabhängigen Einführer gezahlte Preis als Ausfuhrpreis angesehen und Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c) der Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 für Unterschiede bei den Verkaufsbedingungen gegenüber dem vergleichbaren Normalwert vorgenommen werden sollten."

Die Klägerin macht ferner geltend, der Umstand, daß bestimmte Kosten innerhalb der Gemeinschaft entstünden, reiche für sich allein nicht aus, um die Anwendung von Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b zu rechtfertigen. Wenn dieselben Kosten bei einer ihrer Tochtergesellschaften in Schweden oder in Japan entstanden wären, könnte der Rat nicht geltend machen, daß diese Kosten innerhalb der Gemeinschaft entstanden seien und daß sie „... von dem vom ersten unabhängigen Käufer gezahlten Preis abzuziehen sind ohne Rücksicht darauf, welches Unternehmen des ausführenden Konzerns diese Kosten trägt".

Außerdem hätte sie die betreffenden Aufgaben wie viele ihrer Wettbewerber einer Tochtergesellschaft mit Sitz in Japan übertragen können; in diesem Fall wären ihre Kosten nicht gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b von den Preisen abgezogen worden, die ihren Kunden in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt worden seien. In der Sache „Eisen- und Stahlbleche" (Entscheidung Nr. 2247/87/EGKS der Kommission vom 28. Juli 1987, ABl. L 207, S. 21) habe die Kommission eingeräumt, daß eine Tochtergesellschaft in den Vereinigten Staaten, die sich mit dem Export eines mexikanischen Produkts in die Gemeinschaft befaßt habe, als Teil derselben wirtschaftlichen Einheit anzusehen und ihre Kosten nicht nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b abzuziehen seien. Es gebe in der Tat keinen Grund, die Gesellschaften schlechter zu behandeln, die sich entschlossen hätten, einen Teil ihres Vertriebs für den Export in der Gemeinschaft anzusiedeln.

Bei den Verkäufen an OEM-Käufer habe der Rat zwar nicht Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b angewandt, gleichwohl aber einen durch Artikel 2 Absatz 10 nicht gedeckten willkürlichen Abzug von 5 % von Preisen vorgenommen, die Canon Europa fakturiert habe. Selbst wenn der Rat, wie er behaupte,

den Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 errechnet hätte, sei diese Vorschrift aus den bezüglich der nationalen unabhängigen Importeure dargelegten Gründen auf Verkäufe an OEM nicht anzuwenden.

Der *Rat* legt zunächst dar, aus Randnummer 15 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung in Verbindung mit Randnummer 16 der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86 ergebe sich, daß er bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises für alle Verkäufe der Klägerin an OEM in der Gemeinschaft und für die Verkäufe an andere unabhängige Käufer in Irland, Dänemark und Griechenland Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b angewandt habe.

Die Gemeinschaftsorgane seien im vorliegenden Fall davon ausgegangen, daß Ausfuhrpreis bei der Ausfuhr in die Gemeinschaft der von Canon Europa an die Klägerin gezahlte Preis gewesen sei, daß dieser aber wegen der bestehenden geschäftlichen Verbindung zwischen der Klägerin und Canon Europa nicht als zuverlässig angesehen werden könne. Der Rat habe nämlich festgestellt, daß die Klägerin bei allen angeführten Verkäufen die Rechnungen Canon Europa ausgestellt habe, die ihr den Rechnungsbetrag gezahlt, um dann ihrerseits den unabhängigen Käufern in den genannten Ländern und den OEM-Käufern Rechnungen auszustellen, die an sie bezahlt worden seien. Unter diesen Umständen habe der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 rechnerisch ermittelt werden müssen. Der Rat habe sich auf den Canon Europa vom ersten unabhängigen Käufer (OEM oder andere Unternehmen) tatsächlich gezahlten Preis gestützt und von ihm nach Maßgabe der Verordnung als „Kosten zwischen Einfuhr und Wiederverkauf" die Kosten und Gewinne von Canon Europa abgezogen, die er auf 5 % für die OEM-Verkäufe und auf 15 % für die anderen Verkäufe geschätzt habe.

Bei einem unabhängigen Importeur bezögen sich alle nach Überschreitung der Gemeinschaftsgrenzen entstehenden Kosten und Gewinne auf diesen Importeur. Der gleiche Grundsatz müsse gelten, wenn ein ausführender Konzern beschließe, einen Teil der normalerweise von einem unabhängigen Importeur in der Gemeinschaft getragenen Kosten zu übernehmen, indem er eine Gesellschaft gründe, die die Exportverkäufe organisiere, Rechnungen an die Kunden versende und ihrerseits die der Exporteure entgegennehme. Infolgedessen müßten alle Kosten dieser Art — die effektiv den Betrag verminderten, den der ausführende Konzern an der Grenze der Gemeinschaft für die zur Ausfuhr verkaufte Ware erhalte — ohne Rücksicht auf Einzelheiten der Geschäfte von dem Preis abgezogen werden, den der erste unabhängige Käufer zahle, weil anderenfalls der Sinn des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b verfälscht würde.

Die zwischen den unabhängigen Kunden und dem Canon-Konzern bestehende rein geschäftliche Beziehung bedeute nicht, daß zur Ermittlung des Ausfuhrpreises Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a ohne weiteres anzuwenden sei, Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b hingegen nicht herangezogen werden könne. Es gebe keinen Preis, der der Klägerin direkt von abhängigen Kunden — OEM oder anderen Unternehmen — für die zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkaufte Ware gezahlt werde und als Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a betrachtet werden könne.

Ferner sei das Bestehen einer geschäftlichen Verbindung zwischen Exporteur und formellem Importeur keine Voraussetzung für

die Anwendung des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b; diese Vorschrift sei auch dann anwendbar, wenn eine geschäftliche Verbindung oder eine Ausgleichsvereinbarung zwischen dem Exporteur und einem Unternehmen des exportierenden Konzerns bestehe, das die in der Gemeinschaft entstehenden Kosten trage. Selbst wenn also die europäische Tochtergesellschaft der Klägerin nicht für die Zwecke der Anwendung des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b als „Importeur" zu behandeln wäre, würde diese Vorschrift doch wegen der geschäftlichen Verbindung zwischen der Klägerin und Canon Europa zur Anwendung gelangen.

Der Rat tritt im übrigen dem Vorbringen der Klägerin entgegen, die Anwendung des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b entspreche im vorliegenden Fall nicht dem Zweck der Vorschrift. Dieses Vorbringen beruhe auf der Annahme, die besagte Vorschrift könne nur auf Wiederverkäufe bereits eingeführter Waren angewandt werden. Es sei indessen ohne Auswirkung auf die rechnerische Ermittlung des Ausfuhrpreises gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84, ob die Ware nach oder vor der tatsächlichen Einfuhr in die Gemeinschaft weiterverkauft werde. Canon Europa habe in der Gemeinschaft NPK weiterverkauft, die die Klägerin ihr zuvor zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauft habe, und die Gemeinschaftsorgane hätten ihre Berechnung der Ausfuhrpreise ausschließlich auf Wiederverkäufe tatsächlich in die Gemeinschaft eingeführter NPK gestützt.

Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 ziele darauf ab, einen cif-Preis frei Grenze der Gemeinschaft so zu ermitteln, als sei er vom Exporteur einem unabhängigen Importeur in Rechnung gestellt worden. Unabhängig von den Verkaufsbedingungen könne man als Ausfuhrpreis im Sinne des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe a nicht den von unabhängigen Käufern an Canon Europa gezahlten Preis ansehen, weil es sich um den Wiederverkaufspreis in der Gemeinschaft handele. Ausfuhrpreis sei der zwecks Ausfuhr in die Gemeinschaft von Canon Europa gezahlte Preis. Da dieser Preis indessen nicht zuverlässig gewesen sei, habe er rechnerisch ermittelt werden müssen.

Es sei daher korrekt gewesen, von den von unabhängigen Käufern an Canon Europa gezahlten Preisen einen Betrag von 5 % bei OEM und von 15 % bei Verkäufen an andere unabhängige Kunden abzuziehen, den man entweder als Kosten und Gewinne von Canon Europa oder aber als Provision betrachten könne.

C — *Zum Vergleich*

Die *Klägerin* macht geltend, die Gemeinschaftsorgane hätten Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 bei der Vornahme der Berichtigungen des Normalwerts restriktiv ausgelegt, und zwar insbesondere bezüglich aller Kosten von CSC, der Handelsstufe und anderer direkt mit den Verkäufen verbundener Kostenelemente wie Nachlässe bei Inzahlungnahme, Transportkosten und direkte Kosten der Verkäufer bei ihrer Verkaufstätigkeit.

In bezug auf die *Kosten von CSC* legt die Klägerin dar, der Rat habe, obwohl er nicht in Abrede stelle, daß es Kostenunterschiede beim Normalwert und beim Ausfuhrpreis gebe (Randnr. 20 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), doch keine Berichtigung zur Berücksichtigung dieser Unterschiede vorgenommen, weil sie angeblich nicht in direkter Beziehung zu den Verkäufen stünden, demgegenüber aber

beim Ausfuhrpreis vergleichbare Kosten abgezogen. Die VVG-Kosten von CSC hingen indessen ausschließlich mit den Verkäufen auf dem japanischen Markt zusammen (Bezüge der Verkaufsleiter und des sonstigen Verkaufspersonals, die ausschließlich für den Verkauf auf dem japanischen Markt arbeiteten, Werbung in japanischer Sprache und andere ausschließlich mit den Verkäufen in Japan zusammenhängende Gemeinkosten) und hätten folglich vom Rat vom Normalwert abgezogen werden müssen.

Die Klägerin tritt der restriktiven Auslegung des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c durch die Gemeinschaftsorgane entgegen, der zufolge sich die dort vorgesehenen Berichtigungen auf diejenigen mit einem Verkaufsvertrag verbundenen Verpflichtungen bezögen, „die entweder in dem Vertrag selbst oder in den von dem Verkäufer herausgegebenen allgemeinen Verkaufsbedingungen festgelegt sind" (Verordnung Nr. 2640/85, Randnr. 26 der Begründungserwägungen). Zum einen nenne die genannte Vorschrift ausdrücklich Berichtigungen für Punkte wie Gehälter für Verkaufspersonal oder Unterschiede betreffend die Handelsstufe, die niemals in einem Verkaufsvertrag zu finden seien, und zum anderen habe der Gerichtshof in den „Kugellager-Sachen" entschieden, daß Berichtigungen zur Berücksichtigung von Verwaltungs- und anderen Gemeinkosten nach dieser Vorschrift vorgenommen werden dürften, wenn besondere Umstände vorlägen (Urteile des Gerichtshofes vom 7. Mai 1987 in der Rechtssache 260/84, Minebea/Rat, Slg. 1987, 1975, Randnr. 45, und in der Rechtssache 258/84, Nippon Seiko/Rat, a. a. O., Randnr. 47). Dies sei bei ihr der Fall, da ihre Situation eine besondere sei, insbesondere weil CSC nicht nur Canon-Produkte verkaufe, sondern auch Produkte verschiedener vollkommen unabhängiger Unternehmen vertreibe. Bezüglich der Rolle von CSC seien der Kommission Beweise vorgelegt worden; diese habe sich aber geweigert, sie zu prüfen (Anlage 2 zur Klageschrift).

Die Klägerin macht weiter geltend, daß sich Ausfuhrpreis und Normalwert auf *verschiedene Handelsstufen* bezögen. Der erstgenannte entspreche der Handelsstufe des Verkaufs an Vertriebsunternehmen, der letztgenannte der Handelsstufe des Verkaufs nicht an, sondern durch solche Unternehmen. Die Gemeinschaftsorgane hätten die nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c zulässige Berichtigung wegen der Handelsstufe vornehmen müssen, um diesen Unterschied zu berücksichtigen.

Was die von CSC gewährten *Nachlässe bei Inzahlungnahme* angehe, so stünden sie in direkter Beziehung zu den Verkäufen; daher müsse ihretwegen eine Berichtigung des Normalwerts gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 erfolgen. Diese Nachlässe würden gemäß den Verkaufsbedingungen von CSC gewährt, und zwar lediglich beim Kauf eines neuen Canon-Geräts. Sie seien Kosten von CSC, die sich ausschließlich auf Verkäufe auf dem japanischen Markt bezögen.

Die Gemeinschaftsorgane hätten den Nachlaß bei Inzahlungnahme nicht als einen hypothetischen Vorteil für den Verkäufer betrachten dürfen, der, wie es in Randnummer 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung heiße, mangels eines Gebrauchtgerätemarkts zu höheren Preisen sowie zu Kosteneinsparungen und entsprechend höheren Gewinnen führe. Die Klägerin verweist darauf, daß der angebliche zusätzliche Vorteil, der sich dem Rat zufolge in Preisen widerspiegele, die „höher sind, als dies der Fall wäre, wenn ein Gebrauchtgerätemarkt bestände" (Randnr. 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), lediglich in dem höheren Preis der in Japan verkauften NPK bestehe

und sich daher vollständig in den Preisen widerspiegele, die bei der Berechnung des Normalpreises verwendet worden seien.

Die Gemeinschaftsorgane hätten sich weiter geweigert, Berichtigungen wegen der *Transportkosten* der Klägerin bei ihren Verkäufen an CSC vorzunehmen, obwohl gleiche Kosten bei ihren Verkäufen an ihre europäischen Tochtergesellschaften vom Ausfuhrpreis abgezogen worden seien. Da es Zweck der Berichtigungen sei, zu einem gerechten Vergleich von Normalwert und Ausfuhrpreis zu gelangen, lasse sich keinerlei Begründung für eine Vorgehensweise finden, der zufolge identische Beweisstücke betreffend die Kosten eines Herstellers bei Verkäufen an seine Tochtergesellschaften dazu herangezogen würden, den Ausfuhrpreis zu vermindern, bei der rechnerischen Ermittlung des Normalpreises hingegen unbeachtet blieben.

Weiterhin sei eine Berichtigung für die *direkten Kosten der Verkäufer* in Verbindung mit ihrer Verkaufstätigkeit erforderlich (beantragt worden sei die Berichtigung für folgende Kosten: Reisekosten der Verkäufer, Parkgebühren für die Verkaufsfahrzeuge, Versicherung für die Fahrzeuge der Verkäufer und Kosten der Verkaufsausbildung), da eine Berichtigung für gleiche Kosten auf der Grundlage gleicher Beweisstücke im Rahmen eines früheren Antidumpingverfahrens gegen sie (Elektronische Schreibmaschinen, a. a. O.) vorgenommen worden sei. Der Ausgang eines Antidumpingverfahrens könne nun aber nicht davon abhängen, welche Person mit der Untersuchung betraut sei.

Der *Rat* weist darauf hin, daß ein Teil der VVG-Kosten von CSC, die sich auf die Verkäufe anderer Produkte bezogen hätten, tatsächlich vom Normalwert abgezogen worden sei. Zu diesen Kosten gehörten Ausgaben für die Verkäufe von NPK, was insbesondere für die Werbungskosten gelte.

Die die NPK betreffenden VVG-Kosten konnten dem Rat zufolge nicht vom Normalwert abgezogen werden, da es sich um Kosten gehandelt habe, die der Vertriebsabteilung des Herstellers bei ihren Verkaufsbemühungen auf dem Inlandsmarkt entstanden seien. Dementsprechend seien die Kosten der Exportabteilung der Klägerin auch nicht vom Ausfuhrpreis abgezogen worden. Zwar könne der Betrag der VVG-Kosten der Klägerin für die Inlandsverkäufe von dem Betrag bei Exportverkäufen abweichen, doch könnten diese Unterschiede nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c nicht zu Berichtigungen führen.

Das Vorbringen der Klägerin, daß der Ausfuhrpreis der *Handelsstufe* des Verkaufs an Vertriebsunternehmen, der Normalwert hingegen der Handelsstufe des Verkaufs durch diese Unternehmen entspreche, beruhe auf einer irrigen Annahme. Da nämlich die Klägerin mit CSC eine wirtschaftliche Einheit bilde und diese die Rolle einer Vertriebsabteilung wahrnehme, führe sie Verkäufe auf derselben Handelsstufe wie die Klägerin aus. Die Waren würden zum erstenmal von CSC an unabhängige Käufer verkauft, was beweise, daß die von der Vertriebs-Tochtergesellschaft durchgeführten Verkäufe denen entsprächen, die eine Vertriebsabteilung durchgeführt hätte, wenn der Hersteller eine solche gehabt hätte.

Außerdem habe die Klägerin, auch wenn ein Unterschied in der Handelsstufe bestehen sollte, nicht bewiesen, daß die angeblichen Unterschiede die Vergleichbarkeit der Preise noch beeinträchtigt hätten, nachdem die Berichtigung wegen der Verkaufsbedingungen erfolgt sei; diese Berichtigung gleiche normalerweise die die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigenden Unterschiede bei den Handelsstufen aus. Dies werde in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c anerkannt, dem zufolge eine Berichtigung wegen „Unterschiede[n] betreffend die Handelsstufe" nur durchgeführt werde, „sofern sie nicht in anderer Weise berücksichtigt worden sind".

Für die Unterschiede in den Verwaltungs- und anderen Gemeinkosten lege Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c klar fest, daß im allgemeinen wegen solcher Kosten keine Berichtigungen vorgenommen würden. Die nach der genannten Vorschrift zulässige Berichtigung wegen Unterschieden in den Handelsstufen lasse diese Regelung unberührt. Die Rüge betreffend die Handelsstufe sei folglich nicht begründet.

Bezüglich der *Nachlässe bei Inzahlungnahme* erklärt der Rat, er habe eine Berichtigung in erster Linie deshalb abgelehnt, weil die Klägerin aus der Inzahlungnahme einen Vorteil gezogen habe (Randnr. 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung). Ferner gehörten die mit einem solchen Zahlungssystem verbundenen Kosten zu den VVG-Kosten (Verwaltungs- und andere Gemeinkosten, nicht Verkaufskosten) und könnten daher im allgemeinen nicht Anlaß für eine Berichtigung sein.

Der Vorteil der Klägerin bestehe darin, daß das gebrauchte Gerät vom Markt abgezogen werde. Die Klägerin und alle anderen den japanischen Markt beliefernden Hersteller von NPK gelangten in den Genuß eines mehrfachen Vorteils, weil sie sicher sein könnten, daß die in Zahlung genommenen Geräte von niemandem weiterverwendet würden, wodurch sichergestellt sei, daß alle in Betrieb befindlichen NPK regelmäßig und ausnahmslos nach einer bestimmten Zeit ersetzt würden, die der durchschnittlichen Zeitspanne entspreche, während deren der Erstbenutzer eines neuen NPK diesen zu behalten gewillt sei. Die Inzahlungnahmen bewirkten damit eine künstliche Verkürzung der Nutzungsdauer der NPK in Japan. Daraus ergäbe sich für alle Hersteller gemeinsam eine Erhöhung der Verkäufe neuer NPK, Kosteneinsparungen durch vermehrten Output und höhere Gewinne.

Die Kommission habe keine ausreichenden Beweise dafür erhalten (die Beweislast obliege der die Berichtigung fordernden Partei), daß die Zahlung oder der Nachlaß bei Inzahlungnahmen ganz oder teilweise ein normaler Nachlaß wäre, der zusätzlich zu anderen Nachlässen gewährt worden wäre.

Zu den *Transportkosten* führt der Rat aus, zum einen bezögen sich die von der Klägerin angeführten Beweise zwar auf die entstandenen Kosten, ließen aber nicht erkennen, daß diese Kosten in direkter Beziehung zu den Inlandsverkäufen stünden. Zum anderen würden Transportkosten, die vor dem Verkauf entstünden, in keinem Fall vom Ausfuhrpreis oder vom Normalwert abgezogen, während sie, wenn die Waren nach dem Verkauf an einen unabhängigen Käufer transportiert würden, in direkter Beziehung zu diesem Verkauf stünden und gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 berücksichtigt würden. Die Kosten der Beförderung der Produkte von der Klägerin zu CSC, die die Aufgaben einer Vertriebsabteilung wahrgenommen habe, seien aber normalerweise interne Transferkosten und keine Kosten, die in di-

rekter Beziehung zu dem Verkauf durch die wirtschaftliche Einheit an unabhängige Käufer stünden.

Bei den *sonstigen Kosten der Verkäufer* bei ihrer Verkaufstätigkeit, für die bei einer früheren, die Klägerin betreffenden Antidumpingentscheidung eine Berichtigung vorgenommen worden sei, müsse in jedem Einzelfall eine gründliche Untersuchung erfolgen, wie dies Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 vorsehe. Wenn die Kommission für eine bestimmte Ware einen bestimmten Standpunkt eingenommen habe, sei sie nicht notwendig gehalten, den gleichen Standpunkt in einer ein anderes Produkt betreffenden Untersuchung zu vertreten, da die Kostenelemente und ihre Beziehung zu den Verkäufen unterschiedlich sein könnten. Es sei Sache der Partei, die eine Berichtigung beantrage, den Nachweis zu führen, daß eine direkte Beziehung zu den betreffenden Verkäufen bestehe, was die Klägerin aber nicht getan habe.

Das *CECOM* erklärt zu der Frage, ob eine Berichtigung wegen der angeblichen *Nachlässe bei Inzahlungnahme* hätte erfolgen müssen, daß die Klägerin nicht bewiesen habe, daß diese Nachlässe in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen im Sinne des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 stünden. Sie zielten im wesentlichen auf den Abzug gebrauchter NPK vom Markt und auf die Schaffung einer neuen Absatzmöglichkeit für die gleichartige Ware (NPK) ab, die Gegenstand des Kaufvertrags sei. Die Klägerin habe nicht den Beweis erbracht, daß der Rat mit der Ablehnung einer Berichtigung wegen der fraglichen Nachlässe einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen oder den ihm zustehenden Ermessensspielraum offensichtlich überschritten habe.

D — *Zur Schädigung*

Die *Klägerin* macht geltend, der Rat hätte bei der Ermittlung der Schädigung der Aufteilung des Marktes nach Leistungsklassen, die in der Kopiergeräteindustrie als wesentliches Analyseinstrument anerkannt sei, volle Beachtung schenken müssen. Da die Gemeinschaftsorgane beschlossen hätten, alle NPK als gleichartige Waren anzusehen, hätten sie letztlich die wahre Wettbewerbssituation bezüglich des Personalkopierers Canon (PK) ernsthaft verkannt, da dieses Produkt doch einen neuen Markt geschaffen habe und sich von den Kopiergeräten der Leistungsklasse 1 unterscheide, deren Nachfrage nicht durch die Marktpräsenz des PK verändert worden sei.

Wenn man die einzelnen Leistungsklassen getrennt analysiere, habe es bei den Gesellschaften des CECOM keinen Verlust an Marktanteilen in einer der Leistungsklassen gegeben, in denen sie Produkte zum Verkauf anböten. Die Erhöhung der japanischen Ausfuhren habe in der Leistungsklase des von ihr geschaffenen Personalkopierers, in der Leistungsklasse 2, in der Rank Xerox keine Geräte mehr zum Verkauf angeboten habe, und in der Leistungsklasse 4 stattgefunden, in der die japanischen und europäischen Geräte ihren Marktanteil zu Lasten des amerikanischen Unternehmens IBM vergrößert hätten. Lediglich aufgrund der Zusammenfassung sämtlicher Geräte könne das CECOM einen Verlust an Marktanteilen in der Zeit von 1982 bis 1984 feststellen.

Eine eingehende Analyse der Zahlen zeige, daß der Anteil der Beschwerdeführer wie folgt zugenommen habe:

— in der Leistungsklasse der PK von 0 auf 0,8 %;

— in der Leistungsklasse 1 von 20,2 auf 21,5 %;

— in der Leistungsklasse 2 habe Rank Xerox die Geräteproduktion 1983 unterbrochen und im zweiten Halbjahr 1985 den Verkauf wiederaufgenommen;

— in der Leistungsklasse 3 habe Rank Xerox seinen Marktanteil von 18,5 auf 29,9 % gesteigert;

— in der Leistungsklasse 4 von 47,6 auf 58,8 %;

— in der Leistungsklasse 5, der einzigen, in der die Gemeinschaftsorgane keine Schädigung festgestellt hätten, sei der Marktanteil von Rank Xerox, des einzigen Beschwerdeführers, der in dieser Leistungsklasse tätig gewesen sei, infolge des größeren Marktanteils von IBM von 69,7 auf 69,2 % zurückgegangen.

Die Klägerin macht ferner geltend, daß der Rat, selbst wenn er als gleichartige Waren nur die Produkte nahe beieinanderliegender Leistungsklassen behandelt hätte, eine Verringerung des Marktanteils der Beschwerdeführer oder eine Schädigung nicht hätte feststellen können. Im einzelnen trägt sie vor:

— In den Leistungsklassen 4 und 5 zusammengenommen sei der Marktanteil der Beschwerdeführer zwischen 1982 und 1984 von 53 auf 63 % angestiegen.

— In den Leistungsklassen 3 und 4 zusammengenommen sei der Marktanteil der Beschwerdeführer von 27 auf 36 % angestiegen.

— Demgegenüber sei der Marktanteil der Bewschwerdeführer in den Leistungsklassen 2 und 3 zusammengenommen sowie 1 und 2 zusammengenommen leicht zurückgegangen (nämlich von 11 auf 9 % und von 18 auf 16 %), was allein dadurch zu erklären sei, daß Rank Xerox die Herstellung der Geräte der Leistungsklasse 2 unterbrochen und den Verkauf erst im zweiten Halbjahr 1985 wiederaufgenommen habe.

— In den Leistungsklassen 1 und 3 habe der Marktanteil der Beschwerdeführer jeweils zugenommen;

— Wenn man schließlich die Leistungsklassen PK und 1 zusammennehme, betrage die Verringerung des Marktanteils der Beschwerdeführer lediglich 3 %.

Die Klägerin macht ferner geltend, daß es zwischen Produkten nahe beeinanderliegender Leistungsklassen keinen nennenswerten Wettbewerb gebe. Der Rat suche seinen Standpunkt darauf zu stützen, daß sich die nahe beieinanderliegenden Leistungsklassen in der Dataquest-Klassifikation überschnitten, wohingegen sie der Auffassung sei, daß dies nur bei den Leistungsklassen 3 und 4 in unwesentlichem Umfang zutreffe. Was insbesondere die Leistungsklasse der PK betreffe, betrage die Durchschnittszahl der Photokopien monatlich 400 gegenüber 2 000 in der Leistungsklasse 1, und liege die Geschwindigkeit der Mehrfachkopie in der Leistungsklasse der PK unter 12 Exemplaren, während sie sich in der Leistungsklasse 1 auf 20 Kopien pro Minute belaufe.

Ferner sei das Vorbringen des Rates, die Kunden hätten tatsächlich die Wahl zwischen zentralen Anlagen (Großkopierer) und nichtzentralen Anlagen (von Kleinstkopierern bis zu Personalkopierern), im Zu-

sammenhang des vorliegenden Falles unzutreffend. Dezentralisierung bedeute, daß ein Kunde, um einen Kopierer der Leistungsklasse 2 zu ersetzen, 20 Kopierer der Leistungsklasse PK kaufen müßte, was belastender sei als der Kauf eines Geräts der Leistungsklasse 2 und belege, daß man schwerlich behaupten könne, es herrsche Wettbewerb zwischen den Geräten nahe beieinanderliegender Leistungsklassen.

Die Kommission habe bei Canon-Geräten im Vergleich zu Geräten von Olivetti, Océ und Develop keine Verkäufe unter Normalpreis ausfindig gemacht, und im Vergleich mit Rank Xerox seien manche Canon-Produkte zu höheren, manche zu niedrigeren Preisen als die von Rank-Xerox verkauft worden. Die im Verhältnis zu Tetras festgestellten Unterbietungen seien auf die fehlende Berücksichtigung der Stückkosten des Kunden je Photokopie zurückzuführen.

Wenn die Rentabilität der Geschäfte der Beschwerdeführer in bestimmten Fällen zurückgegangen sei, so sei dies eine normale Erscheinung bei einem „reife[n] Markt mit einer großen Anzahl konkurrierender Lieferanten" (Randnr. 48 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Wenn man vom Wert der Bauteile mit Gemeinschaftsursprung ausgehe (ohne die anderen Aspekte des Mehrwerts in der Gemeinschaft zu berücksichtigen), so sei der Gemeinschaftsanteil bei der Erzeugung in allen ihren europäischen Fabriken höher gewesen als bei der Produktion von Rank Xerox im Vereinigten Königreich während des Untersuchungszeitraums.

Für den *Rat* ist einzig die Frage erheblich, ob die Gemeinschaftsorgane sich auf unzutreffende Tatsachen gestützt oder bei der Bestimmung der gleichartigen Ware, der Einzelheiten der Schädigung und des Kausalzusammenhangs zwischen Schädigung und gedumpten Einfuhren offensichtlich geirrt haben.

In der Frage, was im Sinne der Untersuchung als gleichartige Ware zu betrachten sei, seien die Gemeinschaftsorgane zu der Auffassung gelangt, daß zumindest die NPK nahe beieinanderliegender Leistungsklassen als „gleichartige Waren" zu betrachten seien.

Angesichts der Vielfalt der Gesichtspunkte und der Merkmale der einzelnen Typen von NPK habe die Kommission ein unabhängiges Institut mit der Erstellung einer Marktuntersuchung auf der Grundlage des deutschen Marktes betraut (Untersuchung Info-Markt), um festzustellen, welche NPK auf dem Gemeinschaftsmarkt in Wettbewerb miteinander stünden, und um den Vergleich zwischen den verschiedenen Modellen zu erleichtern. Es sei festgestellt worden, daß zwischen NPK nahe beieinanderliegender Leistungsklassen Wettbewerb herrsche. Die im Verlauf des Verwaltungsverfahrens festgestellten Tatsachen hätten bereits die Schlußfolgerung erlaubt, daß nicht nur die Kopiergeräte nahe beeinanderliegender Leistungsklassen grosso modo austauschbar seien, sondern daß auch die Leistungsklassen nicht klar angegrenzt seien und bestimmte Kopiergeräte aufgrund bestimmter, insbesondere technischer Merkmale in mehrere verschiedene Leistungsklassen eingestuft werden könnten. Während des Untersuchungsverfahrens sei der Kommission Beweismaterial vorgelegt worden, das gezeigt habe, daß zwischen Geräten verschiedener Leistungsklassen Wettbewerb herrsche. Hierzu hätten Vertragsangebote, Bedürfnisse der Abnehmer, die tatsächliche Entscheidung der Kunden zwischen zentralen

und nichtzentralen Anlagen gehört, was bedeute, daß man zwecks Feststellung der Schädigung die gesamte Palette der Produkte untersuchen müsse. Bestimmte japanische Exporteure gestalteten den Vertrieb ihrer Waren und die Verkaufsförderung so, daß der Eindruck erweckt werde, daß diese Waren größeren Modellen Konkurrenz machten. Ein Beweis sei auch die Feststellung gewesen, daß der Personalkopierer zwar zur Ausweitung des NPK-Marktes beigetragen, zugleich aber auch den Wettbewerb im Marktsegment für Geräte mit geringerer Kapazität verstärkt habe.

Von Bedeutung sei die Feststellung, ob die Hersteller in der Gemeinschaft Waren herstellten, die denen vergleichbar seien, die von den japanischen Exporteuren zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauft würden. Es habe im Untersuchungszeitraum in der Gemeinschaft Modelle in allen Leistungsklassen gegeben. Es könne Randmerkmale gegeben haben, durch die sich die in der Gemeinschaft hergestellten Modelle bezüglich bestimmter technischer Gegebenheiten des einzelnen Modells von den japanischen Geräten unterschieden; dies reiche indessen nicht für die Annahme aus, daß es sich nicht um gleichartige Waren handele. Solche Merkmale dürften nur beim Vergleich der Preise ähnlicher Modelle berücksichtigt werden.

Beim Canon-PK könne die Schädigung nicht deshalb verneint werden, weil die Klägerin eine neue Nachfrage für Personalkopierer geschaffen habe, denn Kopiergeräte der Leistungsklasse 1 seien mit Personalkopierern austauschbar. Daß der Personalkopierer von Tetras (Attaché 1) einen täglichen Ausstoß von 800 bis 1000 Kopien erreiche, während der PK der Klägerin die gleiche Menge an Kopien im Monat erziele, rechtfertige keineswegs die Schlußfolgerung, daß das letztgenannte Gerät die anderen Kleinstkopiergeräte einschließlich der PK der Klägerin nicht ersetzen könne und mit ihnen nicht in Wettbewerb stehe.

Ferner treffe es nicht zu, daß alle von der Klägerin hergestellten und eingeführten NPK Personalkopierer gewesen seien. Die Klägerin habe im Untersuchungszeitraum eine umfassende Palette von NPK zu Dumpingpreisen in die Gemeinschaft ausgeführt.

Im Hinblick auf die Schadensmerkmale und den Kausalzusammenhang zwischen Schädigung und gedumpten Einfuhren sei zunächst darauf hinzuweisen, daß der Marktanteil nur eines der im Verlauf der Untersuchung geprüften Schadensmerkmale darstelle und daß auch andere Merkmale festgestellt worden seien (Preisunterbietungen, Preisverfall, Abnahme der Rentabilität).

Die Klägerin bestreite nicht, daß die Erhöhung des Marktanteils der NPK aus japanischer Produktion mit einer Abnahme des entsprechenden Marktanteils der NPK aus europäischer Produktion zusammengefallen sei, und zwar trotz Zunahme der Nachfrage.

Die von der Klägerin vorgelegten Berechnungen des Marktanteils entsprächen nicht den während der Untersuchung gegebenen Informationen, und die Klägerin verwechsle die Zunahme oder Verringerung des Umsatzes mit der Zunahme oder Verringerung des Marktanteils. Der Marktanteil eines Herstellers könne aber abnehmen, obwohl sein Umsatz zunehme. Im übrigen habe der Marktanteil der japanischen Hersteller in einem Ausmaß zugenommen, das für sich selbst bereits eine Schädigung darstellen könnte, auch wenn der Marktanteil der Be-

schwerdeführer ebenfalls zugenommen hätte.

Entgegen der Behauptung der Klägerin hätten die Gemeinschaftshersteller fast stets den Markt für Kleinstkopierer in der Gemeinschaft beliefert. Möglicherweise habe die Klägerin eine Steigerung der Nachfrage durch gedumpte Niedrigpreise und durch die Markteinführung des Personalkopierers bewirkt. Das gebe ihr aber nicht das Recht zu behaupten, sie habe zur Schaffung eines gesonderten Marktes beigetragen, den es vorher nicht gegeben habe. Die Kommission habe insoweit anerkannt (Randnr. 49 der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86), daß durch diese Geräte ein neuer Markt entstanden sei, daß durch sie aber gleichzeitig die Konkurrenz im unteren Kopiererbereich verstärkt worden sei. Durch die Verkäufe von Personalkopierern sei daher nicht nur der Gesamtmarkt erweitert, sondern zugleich auch der Absatz von Großkopiergeräten verringert worden.

Wenn schließlich die japanischen Marketingkonzeptionen zur Ausweitung des Marktes für Kleinst-NPK beigetragen hätten, so beweise das nicht, daß die Einfuhren dieser NPK zu gedumpten Niedrigpreisen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft keinen Schaden zugefügt hätten.

Das *CECOM* macht geltend, eine Segmentierung des Marktes für NPK sei nicht möglich. Die wesentlichen äußeren, insbesondere technischen Merkmale der NPK, ihr Einsatz und ihre Nutzung sowie die Eigenheiten des Marktes bewirkten, daß alle Kopiergeräte als gleichartige Waren betrachtet werden könnten. Alle Geräte erfüllten die gleiche Aufgabe, nämlich die Reproduktion von Schriftstücken. Zahlreiche Kopiergeräte seien funktional austauschbar.

Die von der Klägerin vorgeschlagene Segmentierung des Photokopierermarktes sei abzulehnen. Bezüglich des Personalkopierers der Klägerin und der durch diesen angeblich geschaffenen neuen Absatzmöglichkeit werde in Randnummer 76 der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86 der Kommission festgestellt und in der Verordnung Nr. 535/87 des Rates bestätigt, daß während des Untersuchungszeitraums Tetras Personalkopierer und Olivetti einen Kopierer der Leistungsklasse 1 hergestellt habe. In diesem Zeitraum habe außerdem Rank Xerox Kleinstkopierer der Leistungsklassen 1 und 2 hergestellt und angeboten.

Selbst wenn die Theorie der Segmentierung des Marktes zuträfe, hätten die Gemeinschaftserzeugnisse infolge der gedumpten Einfuhren von Kleinkopierern durch die Klägerin einen schweren Schaden erlitten.

E — *Zur Verletzung wesentlicher Formvorschriften*

Unter Bezugnahme auf die Rechtsprechung des Gerichtshofes (insbesondere auf die Urteile vom 4. Juli 1963 in der Rechtssache 24/62, Deutschland/Kommission, Slg. 1963, 135, und vom 26. Juni 1986 in der Rechtssache 203/85, Nicolet Instrument, Slg. 1986, 2049) macht die *Klägerin* geltend, der Rat habe wesentliche Formvorschriften verletzt

und den angefochtenen Rechtsakt nicht ordnungsgemäß begründet; dadurch habe er Artikel 190 EWG-Vertrag verletzt.

Die Verordnung Nr. 2640/86 und die angefochtene Verordnung enthielten zu folgenden Punkten keine ausreichende Begründung:

— Vergleich der Verkäufe zwecks Ermittlung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84;

— fehlende Prüfung der vorgelegten Beweise bezüglich der Aufgaben von CSC und insbesondere des Umstands, daß diese keine Vertriebsabteilung der Klägerin sei;

— Weigerung, bestimmte Kosten als in direkter Beziehung zu den Verkäufen stehend anzuerkennen, und Verkennung des Begriffs der Kosten, die in direkter Beziehung zu den Verkäufen stehen.

Zum ersten Punkt macht der *Rat* geltend, die Begründung in den Randnummern 5 bis 14 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung sei ausreichend.

Zu den Aufgaben von CSC legt der Rat dar, die Klägerin habe lediglich versucht, Beweise bezüglich ihrer Rolle und derjenigen von CSC vorzulegen.

Die Kommission habe nicht bestritten, daß CSC auch andere Aufgaben als die einer Vertriebsabteilung der Klägerin wahrgenommen habe. Die Gemeinschaftsorgane seien der Auffassung, daß es die Stellung von CSC gegenüber der Klägerin nicht verändere, wenn sie auch andere Aufgaben wahrgenommen habe, denn sie habe doch Aufgaben wahrgenommen, die normalerweise Aufgabe einer Vertriebsabteilung wären. Folglich habe man die VVG-Kosten aufgeteilt.

Unter diesen Umständen sei es nicht notwendig gewesen, die zusätzlich von der Klägerin vorgelegten Beweise zu prüfen, weil die Tatsachen nicht streitig gewesen seien. Lediglich die Schlußfolgerungen, die die Kommission und die Klägerin aus diesen Tatsachen gezogen hätten, seien voneinander abgewichen.

Zum dritten Punkt vertritt der Rat die Auffassung, die Begründung in den Randnummern 16 der Begründungserwägungen der Verordnung Nr. 2640/86 und 20 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung sei ausreichend.

Der Rat hält demzufolge das gesamte Vorbringen zu den wesentlichen Formvorschriften für unbegründet.

IV — Antwort des Rates auf eine Frage des Gerichtshofes

In seinem Antwortschreiben vom 25. Mai 1990 nimmt der Rat zu der Frage Stellung, welche Umstände es rechtfertigten, in der vorliegenden Rechtssache abweichend von der von der Klägerin angeführten Rechtssache die Kosten der Verkäufer nicht zum Anlaß einer Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 zu nehmen.

Der Rat legt zunächst die Umstände dar, unter denen in der von der Klägerin angeführten Rechtssache — betreffend elektronische Schreibmaschinen (nachstehend: ESM) — die verlangte Berichtigung gewährt worden war (anderes Produkt, von den NPK abweichende Marktstruktur, nicht sehr umfangreiche, daher für einen Vergleich nicht geeignete Verkäufe auf dem Inlandsmarkt und eine Dumpingspanne von nicht weniger als 76 %, Dumpingzoll von 35 % angesichts der damit bewirkten Schädigung). Die beantragte Berichtigung habe Kosten betroffen, deren Gesamtbetrag einem geringen Prozentsatz von weniger als 1 % entsprochen habe.

In der ESM-Sache habe die Frage der Berichtigung nicht geprüft zu werden brauchen. Zwar sei in der genannten Sache die Vornahme einer Berichtigung nach der Verordnung Nr. 2176/84 nicht erforderlich gewesen, die Kommission habe jedoch zu Recht entschieden, daß diese Berichtigung keine spürbare Auswirkung auf die Dumpingspanne habe und die Festsetzung des Zolls in keiner Weise berühre. Eine strikte Anwendung der genannten Verordnung hätte nicht zu wesentlich anderen Zahlen geführt.

Erst im Verlauf späterer Untersuchungen habe die Kommission ihre Praxis der Berichtigungen weiter entwickelt und sich für eine strengere Anwendung der Verordnung Nr. 2176/84 entschieden, was die unterschiedliche Behandlung der Frage der Berichtigungen in der ESM-Sache und der vorliegenden Sache erkläre.

J. C. Moitinho de Almeida
Berichterstatter