

SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS

JEAN MISCHO

vom 13. Dezember 1990*

*Herr Präsident,
meine Herren Richter!*

1. Abgesehen von dem Klagegrund der Unvereinbarkeit des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 des Rates (nachstehend: Grundverordnung)¹ mit dem Antidumping-Kodex des GATT von 1979² bietet keiner der im vorliegenden Fall von den Klägerinnen, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (nachstehend: MEI oder Klägerin), und Matsushita Electric Trading Co. Ltd (nachstehend: MET oder Klägerin) zur Stützung ihrer Klage auf Nichtigerklärung der Verordnung (EWG) Nr. 535/87 des Rates (nachstehend: endgültige Verordnung oder angefochtene Verordnung)³ angeführten Klagegründe wirklich Neues.

2. In den Rechtssachen C-171/87 (Canon) und C-174/87 (Ricoh) hatten wir es bereits mit Klagegründen zu tun, die auf eine Verletzung des Artikels 2 Absätze 3 und 7 (betreffend die Ermittlung des Normalwerts) und des Artikels 2 Absätze 9 und 10 Buchstabe c der Grundverordnung (betreffend den Vergleich von Normalwert und Ausführpreis) gestützt waren. In den vorliegenden Schlußanträgen kann ich daher teilweise auf meine Schlußanträge in diesen

beiden anderen Rechtssachen verweisen und mich im übrigen auf eine Stellungnahme zu dem besonderen Vorbringen der Klägerinnen beschränken, mit dem diese namentlich auf Besonderheiten hinweisen, die ihre Situation von der anderer japanischer Exporteure unterscheiden sollen, die entweder durch die vorliegend angefochtene Verordnung oder aber durch die Verordnung betreffend elektronische Schreibmaschinen (nachstehend: ESM) betroffen waren und deren Nichtigkeitsklagen gegen die letztgenannte Verordnung durch den Gerichtshof in seinen Urteilen vom 5. Oktober 1988 abgewiesen worden sind⁴. Im übrigen hängt der Klagegrund der Verletzung des Artikels 190 EWG-Vertrag (fehlende Begründung) eng mit dem Klagegrund der fehlerhaften Ermittlung des Normalwerts zusammen. Dem Rat wird nämlich insoweit vorgeworfen, die Art und Weise, wie er vorliegend Artikel 2 Absätze 3 und 7 der Grundverordnung angewandt hat, nicht ausreichend erläutert zu haben.

3. Zu den Klagegründen betreffend die Schädigung, das Interesse der Gemeinschaft sowie die Errechnung des Antidumpingzolls haben die Klägerinnen in den Rechtssachen C-174/87 (Ricoh), C-176/87 (Konishiroku), C-177/87 (Sanyo) und C-179/87 (Sharp) gemeinsame Ausführungen gemacht, deren Begründetheit ich eingehend in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-174/87 (Ricoh) erörtert habe. Auf sie werde ich daher in diesen Schlußanträgen nicht mehr zurückkommen.

* Originalsprache: Französisch.

1 — Vom 23. Juli 1984 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 201, S. 1).

2 — Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens, genehmigt durch den Beschluß 80/271/EWG des Rates vom 10. Dezember 1979 über den Abschluß der multilateralen Übereinkommen, die im Zuge der Handelsverhandlungen von 1973 — 1979 ausgehandelt wurden (ABl. 1980, L 71, S. 1, 90).

3 — Vom 23. Februar 1987 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern mit Ursprung in Japan (ABl. L 54, S. 12).

4 — Urteile in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Slg. 1988, 5683), in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731), in der Rechtssache 301/85 (Sharp Corporation/Rat, Slg. 1988, 5813), in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86 (Tokyo Electric/Rat, Slg. 1988, 5855) und in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko/Rat, Slg. 1988, 5927).

A — Zur Ermittlung des Normalwerts

4. Die Klägerinnen greifen die Ermittlung des Normalwerts durch den Rat unter drei verschiedenen Aspekten an. Wegen der Einzelheiten des Vorbringens verweise ich auf den Sitzungsbericht.

1. *Verletzung des Artikels 2 Absätze 3 und 7 der Grundverordnung wegen der Heranziehung der Preise gegenüber den ersten unabhängigen Käufern bei der Ermittlung des Normalwerts*

5. Zur Stützung ihres ersten Klagegrunds haben die Klägerinnen zunächst Argumente vorgetragen, die belegen sollen, daß die Grundverordnung bei der Ermittlung des Normalwerts die Heranziehung der gegenüber den ersten unabhängigen Käufern angewandten Preise nicht zulasse. Die Absätze 3 und 7 des Artikels 2 der Grundverordnung stellten ein vollständiges System zur Ermittlung des Normalwerts bei einer geschäftlichen Beziehung zwischen dem Hersteller und seinen Kunden dar und erlegten den Gemeinschaftsorganen die Pflicht auf, den Normalwert auf der Grundlage des dem Hersteller gezahlten Preises oder der von ihm getragenen Kosten zu ermitteln. Der Rat habe daher gegen diese Vorschriften verstoßen, weil er sich geweigert habe, Artikel 2 Absatz 7 auf die Verkäufe zwischen MEI und den mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften (nachstehend: Vertriebs-Tochtergesellschaften) anzuwenden, und weil er diese Verkäufe als nicht im normalen Handelsverkehr getätigt angesehen und den Normalwert folglich nicht nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b ermittelt habe.

6. Ich habe nun in meinen Schlußanträgen in den Rechtssachen C-171/87 (Canon) und

C-174/87 (Ricoh) bereits darauf hingewiesen, daß nach Maßgabe der Urteile vom 5. Oktober 1988, a. a. O.,

i) für die Ermittlung des Normalwerts in erster Linie Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung heranzuziehen ist, während Buchstabe b nur hilfsweise in Betracht kommt⁵;

ii) die vom ersten unabhängigen Käufer gezahlten Preise mit Recht als für das Erzeugnis in dessen Ausfuhr- oder Ursprungsland im normalen Handelsverkehr tatsächlich gezahlte Preise angesehen werden und daher gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a bei der Ermittlung des Normalwerts herangezogen werden können⁶;

iii) dies der Fall ist, wenn Produktions- und Verkaufstätigkeit innerhalb eines Konzerns aufgeteilt sind, der zwar aus rechtlich selbständigen Gesellschaften besteht, aber eine „wirtschaftliche Einheit“ darstellt⁷.

7. Hieraus folgt, daß, wenn die Voraussetzungen dafür gegeben sind, daß die vom ersten unabhängigen Käufer gezahlten Preise als im „normalen Handelsverkehr“ erzielt angesehen und folglich gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a als Normalwert zugrunde gelegt werden können, die Frage der Anwendbarkeit und damit der Folgen einer

5 — Siehe Urteil in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731, Randnr. 11).

6 — Vgl. dasselbe Urteil, Randnr. 12.

7 — Vgl. im Zusammenhang mit der Ermittlung des Normalwerts die Urteile in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Randnr. 16) und in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko/Rat, Randnr. 13).

etwaigen Anwendung des Artikels 2 Absatz 7 nicht geprüft zu werden braucht.

8. Hieraus folgt zugleich, daß zugunsten der Auffassung, daß lediglich die dem *Hersteller* gezahlten Preise oder die von ihm getragenen Kosten als Normalwert zugrunde gelegt werden dürften, nichts daraus abgeleitet werden kann, daß zum einen nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Normalwert durch Addition der *Produktionskosten* und einer angemessenen Gewinnspanne ermittelt wird und zu den *Produktionskosten* ein angemessener Betrag für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten gehört und zum anderen die Vorschriften der Grundverordnung über die Ermittlung des Normalwerts im Gegensatz zu denen über die Ermittlung des Ausführpreises (vgl. Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b) nicht ausdrücklich die Möglichkeit eines Rückgriffs auf die beim (Weiter-)Verkauf gegenüber dem ersten unabhängigen Käufer angewandten Preise vorsehen. Im übrigen ergibt sich ausdrücklich aus dem Urteil in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86 (Tokyo Electric/Rat, Randnr. 29), daß auch bei Anwendung des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii nicht nur die Kosten des Herstellers (oder seiner internen Verkaufsabteilung), sondern auch die einer Vertriebsgesellschaft, die zwar rechtlich selbständig ist, aber von ihm wirtschaftlich beherrscht wird, in den Normalwert einzubeziehen sind.

9. Es bleibt daher zu prüfen, ob die Gesichtspunkte, die die Klägerinnen in ihrer nach Verkündung der ESM-Urteile eingereichten Erwiderung dafür vorgebracht haben, daß MEI und ihre 59 Vertriebs-Tochtergesellschaften keine „wirtschaftliche Einheit“ im Sinne dieser Urteile bildeten, den Schluß zulassen, daß diese Rechtsprechung im vorliegenden Fall nicht herangezogen

werden kann. Insoweit machen sie zum einen geltend, MEI stelle nicht nur Normalpapierkopierer (nächstehend: NPK) her, sondern übe auch eine Reihe von Verkaufstätigkeiten aus, so daß die Transfers zwischen MEI und ihren 59 Vertriebs-Tochtergesellschaften wirkliche Verkäufe darstellten. Zum anderen erfüllten diese 59 Vertriebs-Tochtergesellschaften, denen also MEI ihre Produkte „verkaufe“, andere Aufgaben als die einer internen Verkaufsabteilung, weshalb deren Verkaufskosten, die zu den bereits von MEI selbst getragenen hinzukämen, nicht in den Normalwert einbezogen werden dürften.

10. Aufgrund der Umstände des vorliegenden Falles bin ich allerdings nicht der Auffassung, daß diese Gesichtspunkte es rechtfertigen könnten, die Klägerinnen und ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften nicht als „wirtschaftliche Einheit“ im Sinne der ESM-Rechtsprechung zu betrachten. Hier sei zunächst bemerkt, daß für den Gerichtshof in jedem der Urteile vom 5. Oktober 1988, in denen er die These von der „wirtschaftlichen Einheit“ angewandt hat, die Feststellung ausreichend war, daß die betreffende Herstellerfirma

„ihre Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt über eine Vertriebsgesellschaft ab[setzt], die sie wirtschaftlich kontrolliert und mit Aufgaben betraut, die normalerweise in die Zuständigkeit einer betriebsinternen Vertriebsabteilung des Herstellers fallen“⁸.

Diese Formulierung macht es vielleicht nicht erforderlich, den Rechtsgedanken der

⁸ — Vgl. die Urteile Brother (Randnr. 15), Canon (Randnr. 39), Tokyo Electric (Randnr. 26) und Silver Seiko (Randnr. 12).

„wirtschaftlichen Einheit“ notwendigerweise auch auf den Fall anzuwenden, daß der Hersteller einen Teil seiner Produkte selbst über eine interne Verkaufsabteilung unmittelbar an unabhängige Kunden und einen anderen Teil über eine oder mehrere Vertriebsgesellschaften verkauft. Auf der anderen Seite läßt sich jedoch aus dieser Formulierung nicht ableiten, der Gerichtshof habe die Anwendung des Rechtsgedankens der „wirtschaftlichen Einheit“ auf die Fälle beschränken wollen, in denen der Hersteller selbst keine Vertriebstätigkeit ausübt und alle mit dem Vertrieb zusammenhängenden Funktionen, die normalerweise in die Zuständigkeit einer internen Verkaufsabteilung fallen, ausschließlich unter Einschaltung einer oder mehrerer mit ihm verbundener Vertriebsgesellschaften ausgeübt werden. Der Rechtsgedanke der „wirtschaftlichen Einheit“ ist daher stets anwendbar, sobald

„Produktions- und Verkaufstätigkeit innerhalb eines aus rechtlich selbständigen Gesellschaften bestehenden Konzerns aufgeteilt sind“⁹.

Meines Erachtens ist es nicht erforderlich, daß Produktions- und Verkaufstätigkeiten klar getrennt sind, also die produzierende Gesellschaft keine Tätigkeiten ausübt, die mit Verkauf zu tun haben. Es reicht aus, daß die Produktionsgesellschaft nicht selbst unmittelbar an unabhängige Kunden verkauft.

11. Eine solche Auslegung scheint mir der mit diesem Rechtsgedanken verfolgten Zielsetzung zu entsprechen, nämlich den wirtschaftlichen Realitäten den Vorrang vor juristischen Formen und Konstruktionen zu verschaffen. Konkret soll damit vermieden werden, daß „Kosten, die offenbar (oder notwendigerweise¹⁰) in den Verkaufspreis

eines Erzeugnisses einzubeziehen sind, wenn der Verkauf durch eine Vertriebsabteilung innerhalb der Organisation des Herstellers erfolgt, dann nicht mehr einbezogen [würden], wenn dieses Erzeugnis durch eine rechtlich selbständige, wenn auch wirtschaftlich vom Hersteller kontrollierte Gesellschaft vertrieben wird“¹¹. Dementsprechend ist dieser Rechtsgedanke nicht nur anzuwenden, wenn alle Verkaufsfunktionen von einer Gesellschaft wahrgenommen werden, die rechtlich selbständig ist, aber vom Hersteller wirtschaftlich kontrolliert wird, sondern auch dann, wenn der Hersteller nur einen Teil dieser Funktionen einer solchen Gesellschaft anvertraut hat und die übrigen mit Hilfe einer internen Vertriebsabteilung ausübt.

12. Ich stelle weiterhin fest, daß im vorliegenden Fall nach der eigenen Darstellung der Klägerinnen (vgl. insbesondere Abschnitt 21 der Klageschrift) die Verkaufsabteilung von MEI im Bereich Büroausstattung (Teil der Office Equipment Division, nachstehend: OED) als Hauptaufgabe „die Unterstützung der verbundenen Vertriebsgesellschaften bei ihren Geschäftstätigkeiten, insbesondere bei Verkäufen an wichtige Kunden wie Banken, Schulen oder vergleichbare Einrichtungen“ hat, und zwar deshalb, weil „die meisten von ihnen nicht über Fachpersonal für den Verkauf von NPK verfügen“. Sie hilft daher bei einer Aufgabe, die die Vertriebs-Tochtergesellschaften selbst nicht vollständig erfüllen können, und erfüllt die Verkaufsaufgaben, wenn sie diese erfüllt, gegenüber den Kunden der Vertriebs-Tochtergesellschaften und nicht gegenüber diesen selbst.

13. Wenn ferner „die Verkäufer der OED Vorführungen, Ausstellungen und Verkaufswettbewerbe zwischen den verbundenen Vertriebsgesellschaften und Wiederverkäu-

9 — Vgl. die Urteile Brother (Randnr. 16), Canon (Randnr. 40), Tokyo Electric (Randnr. 28) und Silver Seiko (Randnr. 13).

10 — Vgl. Urteil Tokyo Electric, Randnr. 29.

11 — Vgl. Urteil Silver Seiko, Randnr. 14.

fern veranstalten“, so übernehmen sie damit Aufgaben, die den Absatz der Produkte der Klägerinnen nicht an ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften, sondern an deren Kunden fördern sollen.

von denen einer internen Verkaufsabteilung unterscheiden, geltend, daß der Normalwert lediglich die Kosten von MEI enthalten dürfe, mithin nicht die der mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften.

14. Daß sie „mit den Verkäufern der verbundenen Vertriebsgesellschaften bei den Wiederverkäufern sowie tatsächlichen oder potentiellen Kunden auftreten und die Kaufaufträge der verbundenen Vertriebsgesellschaften entgegennehmen“, zeigt ferner, daß sie in Wirklichkeit nicht an die Vertriebs-Tochtergesellschaften verkaufen, sondern allenfalls mit diesen beim Verkauf an unabhängige Wiederverkäufer zusammenarbeiten.

15. Wenn schließlich „die Werbung für NPK in Japan in erster Linie von OED sichergestellt wird“, so sicherlich nicht, um die „Verkäufe“ von MEI an ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften, sondern um deren Verkäufe an unabhängige Kunden zu fördern.

16. Demgemäß kann man nicht davon ausgehen, daß die von MEI ausgeübten Verkaufstätigkeiten sich auf die Transfers an ihre 59 Vertriebs-Tochtergesellschaften beziehen, noch davon, daß diese Transfers effektive Verkäufe „im normalen Handelsverkehr“ im Sinne der Antidumpingregelung sind. Da ferner die besagten Aufgaben die Verkäufe an erste unabhängige Kunden auf dem Inlandsmarkt betreffen, macht es die Zielsetzung, in den Normalpreis alle Kosten einzubeziehen, die offensichtlich im Verkaufspreis auf dem Inlandsmarkt enthalten sind, erforderlich, die mit der Ausübung dieser Aufgaben verbundenen Kosten in den Normalwert einzubeziehen. Die Klägerinnen bestreiten dies übrigens nicht, machen aber, da sie, wie wir gesehen haben, der Meinung sind, daß die Aufgaben der mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften sich

17. Es ist nun aber weiter festzustellen, daß die von den Vertriebs-Tochtergesellschaften übernommenen Vertriebsaufgaben für den Verkauf der NPK der Klägerinnen auf dem Inlandsmarkt schon deshalb unerlässlich sind, weil die von MEI wahrgenommenen Aufgaben die ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaften lediglich ergänzen und weil MEI selbst unstreitig keinen Verkauf an unabhängige Kunden getätigt hat. Im übrigen betonen die Klägerinnen in ihrer Klageschrift ausdrücklich (vgl. insbesondere Abschnitt 24), daß „jede Vertriebsgesellschaft für den Vertrieb der NPK an Wiederverkäufer in ihrem Verkaufsgebiet verantwortlich ist“ und daß „ihre Tätigkeiten nicht nur die Lieferung von NPK an Wiederverkäufer, sondern auch den Transport der NPK in die Geschäftsräume der Wiederverkäufer oder zu den Endverbrauchern, die Werbung und die Verkaufsförderung der NPK, den Wartungsdienst sowie gegebenenfalls die Reparatur der an Endverbraucher verkauften NPK umfassen“. Es handelt sich hierbei zweifellos um Tätigkeiten, die, wenn es keine Vertriebs-Tochtergesellschaften gäbe, von einer internen Verkaufsabteilung ausgeübt würden. Ihre Kosten müssen daher in den Normalwert einbezogen werden.

18. Es ist sicher richtig, daß man damit zu einem Normalwert gelangt, der, wie die Klägerinnen ausführen¹², „zwei Arten von Kosten ..., nämlich die der Klägerin MEI selbst und die der mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften“, umfaßt. Da indessen

12 — Vgl. Abschnitt 7 Ziffer iii ihrer Erwiderung.

diese Kosten sich auf unterschiedliche Aufgaben beziehen, die allesamt zum Vertrieb auf dem Inlandsmarkt gehören, hätte die Berücksichtigung nur einer Art dieser Kosten entgegen der Meinung der Klägerinnen nicht ausgereicht, um sicherzustellen, daß in den Normalwert alle Kosten aufgenommen würden, die offensichtlich Bestandteil des Verkaufspreises wären, wenn die Verkaufstätigkeiten ausschließlich von einer internen Verkaufsabteilung des Herstellers oder von einer rechtlich vom Hersteller unabhängigen, wirtschaftlich jedoch von ihm kontrollierten Gesellschaft ausgeübt würden.

19. Ich komme demnach, da alle Verkäufe an unabhängige Käufer auf dem Inlandsmarkt durch Vertriebs-Tochtergesellschaften von MEI durchgeführt werden, zu dem Ergebnis, daß der Umstand, daß MEI nicht die Gesamtheit der entsprechenden Verkaufsaufgaben an diese Vertriebsgesellschaften übertragen hat, sondern auch selbst einige Tätigkeiten (vornehmlich unterstützen der Art) ausübt, nicht verhindern kann, daß MEI und ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften im Hinblick auf die Ermittlung des Normalwerts als eine „wirtschaftliche Einheit“ zu betrachten sind.

20. Der Vollständigkeit halber füge ich hinzu, daß die einfache Feststellung in Abschnitt 23 der Klageschrift, daß „im Untersuchungszeitraum der Kapitalanteil von MEI und anderer Gesellschaften des Matsushita-Konzerns an diesen 59 (verbundenen Vertriebs-)Gesellschaften zwischen 12,5 % und 100 % schwankte“, nicht widerlegen kann, daß diese von MEI wirtschaftlich beherrscht wurden. Zum einen nämlich besaß MEI nur an wenigen dieser 59 Vertriebs-Tochtergesellschaften nicht mindestens 50 % des Kapitals. Zum anderen wird das Ausmaß wirtschaftlicher Beherrschung nicht allein durch Kapitalanteile bestimmt. Insoweit läßt sich zum Beispiel darauf hinweisen, daß die Abteilung Industrieverkäufe (Industrial Sales Division) von

MEI für die Geschäftspolitik im Bereich der Industrieprodukte zuständig ist und insoweit gemeinsam mit OED insbesondere die Preispolitik für NPK einschließlich der Regeln für die Gewährung von Preisnachlässen bestimmt (vgl. Abschnitt 19 der Klageschrift). Es scheint mir im übrigen aufschlußreich zu sein, daß die Klägerinnen sich nicht darauf gestützt haben, daß sie bei einigen ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaften weniger als die Hälfte des Kapitals gehalten hätten. Sie haben darauf nur beiläufig in einer Fußnote ihrer Erwiderung im Zusammenhang mit der Behauptung verwiesen, daß die internen Transfers des Konzerns in Wahrheit effektive Verkäufe seien, wenn auch unter miteinander verbundenen Parteien (vgl. Abschnitt 8 der Erwiderung).

2. Verletzung des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung wegen der Einbeziehung des Nachlasses bei Inzahlungnahme der Haupteinheit in den als Normalwert zugrunde gelegten „tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis“

21. Ich habe bereits in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-171/87, Canon, gezeigt, daß jeder Nachlaß bei Inzahlungnahme grundsätzlich in den nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a der Grundverordnung ermittelten Normalwert eingerechnet werden muß, da er eben, weil er die Gegenleistung für den Wert ist, den das in Zahlung genommene Gerät für den darstellt, der es in Zahlung nimmt, ein Teil des vom Käufer des neuen Produkts „tatsächlich“ gezahlten oder zu zahlenden Preises ist. Dies bleibt auch dann richtig, wenn dieser Wert nicht dem Wiederverkaufswert der gebrauchten Produkte, sondern wie vorliegend den Vorteilen entspricht, die der Hersteller aus ihrem Abzug vom Markt und ihrer Herausnahme aus dem Wirtschaftskreislauf zieht und die der Rat in Randnummer 13 Absatz 2 a. E. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung beschrieben hat. Die Auffassung der Klägerinnen, daß diese Vorteile nicht unmittelbar und quantifizier-

bar seien, scheint mir in diesem Zusammenhang nicht zuzutreffen, denn die Gemeinschaftsorgane hatten nicht eine Bewertung des spezifischen Vorteils vorzunehmen, den jeder einzelne Hersteller aus dem Abzug seiner gebrauchten Geräte vom Markt zieht, sondern haben lediglich den von ihren Kunden gezahlten oder zu zahlenden Nettopreisen den effektiven Betrag des bei Inzahlungnahme gewährten Nachlasses hinzugerechnet.

22. Auch den besonderen Argumenten, die die Klägerinnen dafür geltend gemacht haben, daß die von ihren Vertriebs-Tochtergesellschaften ihren unabhängigen Kunden gewährten Nachlässe bei Inzahlungnahme normale Rabatte seien und nicht in den Normalwert hätten einbezogen werden dürfen, kann nicht gefolgt werden.

23. Daß der Nachlaß gewährt wird, ohne daß der Beweis für eine Inzahlungnahme erbracht werden muß und ohne daß die Klägerinnen nachprüfen, ob eine Inzahlungnahme stattgefunden hat, ändert nichts daran, daß der Nachlaß nur den Wiederverkäufern der NPK der Klägerinnen Inzahlungnahmen und den Abzug der in Zahlung genommenen NPK vom Markt ermöglichen soll. Angesichts der anderen Rabatte der Klägerinnen, nämlich des Rabatts für die Haupteinheit, des Rabatts bei Barzahlung und des Rabatts zur Abwehr der Konkurrenz (vgl. Kapitel I Buchstabe B des Sitzungsberichts), sowie der bisweilen zögernden, ja widersprüchlichen Erklärungen der Klägerinnen in verschiedenen Phasen des Verfahrens (vgl. die Abschnitte 55 bis 77 der Klagebeantwortung des Rates) begreift man nur schwer, warum die Klägerinnen von ihnen als „Nachlaß bei Inzahlungnahme der Haupteinheit“ bezeichnete Rabatte gewähren, wenn sie nicht dazu bestimmt sind, neben der Förderung des Verkaufs neuer NPK die Inzahlungnahme gebrauchter NPK zu begünstigen. Schließlich haben nach den Angaben der Klägerinnen in 90 % der Fälle Inzahlungnahmen stattgefunden.

24. Weiterhin ist keine der Tatsachen, die nach Ansicht der Klägerinnen belegen sollen, daß der Nachlaß bei Inzahlungnahme nicht einem ihren Vertriebs-Tochtergesellschaften von den Wiederverkäufern übertragenen Wert entspreche, in dieser Richtung wirklich aussagekräftig. Daß die unabhängigen Wiederverkäufer den Vertriebs-Tochtergesellschaften die gebrauchten NPK nicht (stets) zurückgesandt oder ihnen die (etwaigen) Einnahmen aus deren Vernichtung oder Verkauf nicht abgeführt haben, kann nicht in Frage stellen, daß die Klägerinnen aus ihrem Abzug vom Markt Vorteile der vom Rat dargestellten Art haben ziehen können. Im Gegenteil führt die Tatsache, daß die Klägerinnen nur selten die in Zahlung genommenen Geräte verwertet oder daß sie nicht selbst von den (etwaigen) Einnahmen aus deren Vernichtung oder Verkauf profitiert haben, zu der Annahme, daß sie gerade durch die Gewährung des Nachlasses bei Inzahlungnahme solche Vorteile genießen wollten, die nicht mit dem Verwertungs- oder Verkaufswert der in Zahlung genommenen Geräte zusammenhängen. Was außerdem speziell die Klägerinnen betrifft, so hat der Rat keineswegs verkannt, daß in einigen Fällen die Gewährung des Nachlasses nicht rechtlich (durch Vertrag oder Vereinbarung) davon abhing, daß die alten NPK vom Markt genommen wurden. Es geht nämlich um die Klägerinnen, wenn im vorletzten Absatz der Randnummer 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung ausgeführt wird, ein Exporteur habe gemeint,

„in seinem Fall brauchten Händler nicht zu beweisen, daß die Geräte aus dem Markt genommen wurden, bevor die Rücknahmezahlung erfolgen konnte“.

Im letzten Absatz dieser Randnummer der Begründungserwägungen hat der Rat erwidert:

„Die Tatsache, daß in Japan praktisch kein Markt für gebrauchte Normalpapierkopierer besteht, zeigt, daß die Händler die Geräte beinahe ohne Ausnahme vom Markt abziehen und daß infolgedessen dieser Ausführer¹³ gewollt oder anders den gleichen Vorteil erlangt wie alle anderen Hersteller von Normalpapierkopierern in Japan“;

und hinzugefügt:

„Der betreffende Ausführer hat keinen überzeugenden Beweis für das Gegenteil erbracht.“

Die Klägerinnen genossen daher infolge des fast völligen Fehlens eines Marktes für gebrauchte NPK in Japan die gleichen Vorteile wie die anderen Hersteller, die keine Einwände erhoben haben (vgl. Randnr. 13 Absatz 2 der Begründungserwägungen) oder für die folgendes galt:

„Diese Zahlungen werden in jedem Fall als solche für zurückgenommene Geräte bezeichnet und setzten fast ausnahmslos voraus, daß die Geräte aus dem Markt genommen wurden“ (vgl. den vierten Absatz dieser Begründungserwägung).

Da die Klägerinnen selbst anerkennen, daß in Japan „der Markt für gebrauchte NPK gegenwärtig praktisch verschwunden ist“ (vgl. Abschnitt 31 der Klageschrift), konnte der Rat nach meiner Auffassung davon ausgehen, daß der Abzug vom Markt für Gebraucht kopierer die Regel und daß es daher ohne Bedeutung war, daß die Gewährung des Nachlasses bei Inzahlungnahme formell nicht vom Abzug oder vom Beweis des Abzuges vom Markt abhing.

13 — In der französischen Fassung heißt es versehentlich importateur.

25. Was schließlich die Frage der Festlegung des Betrags des Nachlasses bei Inzahlungnahme der Haupteinheit betrifft, so kann man meines Erachtens dem Rat, wenn er in die Berechnung des Betrags des Nachlasses bei Inzahlungnahme den von allen Vertriebs-Tochtergesellschaften der Klägerinnen mit Ausnahme der Tochtergesellschaft Osaka NOA gewährten „Nachlaß für die Haupteinheit“ einbezogen hat, keinen offensichtlichen Irrtum vorwerfen. Nur für diese Gesellschaft nämlich hatten die Klägerinnen Beweise vorgelegt, anhand deren sich dieser Rabatt von dem „Nachlaß bei Inzahlungnahme“ unterscheiden ließ. Da aber die Verkäufe der Firma Osaka NOA nur ungefähr 22,5 % der Gesamtverkäufe im Untersuchungszeitraum darstellten, wird man dem Rat nicht vorwerfen können, daß er die Zahlen für Osaka nicht auf die 58 übrigen Vertriebs-Tochtergesellschaften angewandt hat, für die die Klägerinnen nur einen Betrag für beide Nachlässe genannt hatten.

3. *Verletzung des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung wegen Einbeziehung eines offensichtlich überhöhten Betrags für VVG-Kosten¹⁴ in den für die Verkäufe an OEM¹⁵ errechneten Normalwert*

26. Der Rat hat bekanntlich den Unterschied zwischen den Kosten und den Gewinnen bei den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen des Herstellers und den Verkäufen an OEM berücksichtigt, indem er bei den Verkäufen an OEM anstelle der — höheren — Gewinnspanne des Herstellers bei den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen eine pauschale Gewinnspanne von 5 % zugrunde gelegt hat.

14 — Abkürzung für Vertriebs-, Verwaltungs und sonstige Gemeinkosten nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung.

15 — Diese Abkürzung steht für Original Equipment Manufacturers und wird paradoxerweise zur Bezeichnung der Lieferanten von NPK verwendet, die unter ihrem eigenen Firmennamen Produkte verkaufen, die andere hergestellt haben.

27. Die Klägerinnen sind der Auffassung, daß der Rat einen offensichtlichen Irrtum begangen habe, indem er den Betrag der VVG-Kosten in einer Höhe ermittelt habe, als ob sie NPK in Japan auf einer OEM-Grundlage verkauft hätten. Durch die Einbeziehung dieser Kosten in den zwecks Vergleich mit den Exportverkäufen an OEM in der Gemeinschaft errechneten Normalwert habe er somit Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung verletzt, wonach der Betrag der VVG-Kosten „angemessen“ sein müsse.

28. Die Klägerinnen machen namentlich geltend, daß in den errechneten Normalwert zu Unrecht folgendes einbezogen worden sei:

- 1) die VVG-Kosten der mit ihr verbundenen Vertriebsgesellschaften, weil OEM-Verkäufe, wenn sie auf dem japanischen Markt stattgefunden hätten, unmittelbar vom Hersteller MEI ausgeführt worden wären;
- 2) die Kosten insbesondere für Werbung und Verkaufsförderung, die sie bei den Verkäufen unter ihrem eigenen Firmennamen selbst getragen hätten und die bei OEM-Verkäufen von den OEM selbst getragen würden;
- 3) der Nachlaß für die Haupteinheit, obwohl offensichtlich ein Hersteller nie einem OEM-Käufer einen Rabatt zugestehen würde, um ihm die Durchführung von Inzahlungnahmen zu ermöglichen.

29. In diesem Zusammenhang muß indessen ganz allgemein bedacht werden, daß die Gemeinschaftsorgane angesichts des völligen Fehlens von OEM-Verkäufen auf dem japanischen Markt eine Bewertung vorgenom-

men haben, mit der sämtliche Unterschiede bei Kosten und Gewinn ohne Rücksicht auf ihre Natur erfaßt werden sollten. Man kann daher nicht mit Sicherheit behaupten, daß eine bestimmte Kostenart, die bei den Verkäufen unter dem Firmennamen des Herstellers in den Normalwert einbezogen wurde, auch in den für die OEM-Verkäufe errechneten Normalwert einbezogen worden ist. Auf keinen Fall sind sie alle in vollem Umfang eingerechnet worden.

30. Ich gehe weiterhin davon aus, daß die Gemeinschaftsorgane mit Recht die beiden Vereinbarungen unberücksichtigt gelassen haben, die die Klägerinnen als Beweis dafür vorgelegt haben, daß in ihrem Fall, wenn es OEM-Verkäufe in Japan gegeben hätte, diese unmittelbar von MEI durchgeführt worden wären. Die Klägerinnen haben nämlich weder die betreffenden OEM-Verkäufer namhaft gemacht noch die Art des oder der betreffenden Produkte, so daß die Gemeinschaftsorgane nicht nachprüfen konnten, inwieweit diese Vereinbarungen repräsentativ waren. Aber auch wenn die Verkäufe unmittelbar von MEI und nicht wie bei den Verkäufen unter dem Firmennamen der Klägerinnen von ihren Vertriebs-Tochtergesellschaften durchgeführt worden wären, hätten sie zusätzlich zu den üblichen weiteren Verkaufsbemühungen von MEI erforderlich gemacht und damit andere und höhere VVG-Kosten hervorgerufen als die, die MEI bei ihren Verkäufen unter dem Firmennamen der Klägerinnen zu tragen hatte; auch diese Kosten hätten daher in den Normalpreis einbezogen werden müssen.

31. Die Beweisstücke bezüglich der von den Klägerinnen geltend gemachten Kosten, insbesondere für Werbung und Verkaufsförderung, betreffen allesamt Verkäufe an OEM in der Gemeinschaft. Wie ich aber in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-172/87, Mita, bereits dargelegt habe, sind die Gemeinschaftsorgane bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nicht verpflichtet, Gegebenheiten für einen ande-

ren Markt als den in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b ausdrücklich angeführten „Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes“ zu berücksichtigen.

32. Wenn schließlich der Nachlaß für die Inzahlungnahme der Haupteinheit bei Verkäufen an OEM nicht gewährt worden wäre, wären die Preise der neuen NPK umso höher, so daß sich die Frage der Einbeziehung eines entsprechenden Betrags für VVG-Kosten in den Normalwert nicht einmal stellen würde.

33. Ich komme demgemäß zu dem Ergebnis, daß den Klägerinnen nicht der Nachweis gelungen ist, daß der Rat aufgrund seiner Vorgehensweise einen Betrag für VVG-Kosten in den für die Verkäufe an OEM errechneten Normalwert einbezogen hätte, der nicht „angemessen“ wäre.

34. Der Klagegrund der rechtswidrigen Ermittlung des Normalwerts ist daher insgesamt zurückzuweisen.

B — Zum Vergleich

35. Für den Fall, daß der Rat MEI und ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften bei der Ermittlung des Normalwerts zu Recht als „wirtschaftliche Einheit“ behandelt hat, machen die Klägerinnen hilfsweise geltend, er habe jedenfalls den Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis nicht auf derselben Handelsstufe durchgeführt und damit Artikel 2 Absatz 9, hilfsweise, Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b der Grundverordnung

verletzt. Selbst wenn bestimmte Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c durchgeführt worden seien, um bestimmte Unterschiede bei den in direkter Beziehung zu den Verkäufen zwecks Ausfuhr oder auf dem Inlandsmarkt stehenden Kosten zu berücksichtigen, verbleibe stets ein Unterschied in der Handelsstufe, der damit zusammenhänge, daß der Ausfuhrpreis die Kosten der Klägerinnen für die Bereitstellung der NPK in ihrer Niederlassung bei Tokio für die Importeure enthalte, während der Normalwert nicht nur die Kosten der Klägerinnen für die Verkäufe an ihre Vertriebs-Tochtergesellschaften, sondern auch deren Kosten für die Bereitstellung der NPK für die Wiederverkäufer in deren Niederlassungen enthalte. Der Ausfuhrpreis entspreche somit der Stufe ab Werk, der Normalpreis hingegen der Stufe des Regionalvertriebs. Die Klägerinnen möchten also, kurz gesagt, daß im Normalwert zwar die Kosten von MEI, nicht aber die ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaften enthalten wären; wenn diese gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a in den Normalwert hätten einbezogen werden dürfen, müßten sie gemäß Artikel 2 Absatz 9 oder Absatz 10 Buchstabe c davon abgezogen werden.

36. Ich kann mich bei der Widerlegung dieses Vorbringens ganz kurz fassen. Wie die Klägerinnen selbst in ihrer Erwiderung erkannt haben, die etwa drei Monate nach Verkündung der Urteile in den ESM-Sachen eingereicht worden ist, besteht,

„wenn der Rat davon ausgehen durfte, daß die verbundenen Vertriebsgesellschaften die Funktionen einer internen Verkaufsabteilung ausüben, ... kein Unterschied bezüglich der Handelsstufe zwischen dem Preis ab Werk und dem Normalwert bei den verbundenen Vertriebsgesellschaften“ (Randnr. 48).

37. Wie ich bereits in meinen Schlußanträgen in den Rechtssachen C-171/87, Canon, und C-174/87, Ricoh, ausgeführt habe, ergibt sich aus diesen Urteilen, daß bei Aufteilung der Produktions- und Verkaufstätigkeit innerhalb eines aus rechtlich selbständigen Gesellschaften bestehenden, aber wirtschaftlich eine Einheit darstellenden Konzerns

den Handelsstufen zu berücksichtigen, auch wenn die Erfordernisse des Artikels 2 Absatz 10 nicht vorgelegen hätten, setzt doch voraus, daß solche Unterschiede bei den Handelsstufen überhaupt bestanden haben. Gleiches gilt für das hilfsweise Vorbringen, daß der Rat, um die Unterschiede bei den Handelsstufen zu berücksichtigen, Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c hätte vornehmen müssen, auch wenn diese Unterschiede nicht in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen gestanden hätten.

„gerade die Berücksichtigung des ersten Verkaufs an einen unabhängigen Käufer es ermöglicht, den Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk korrekt zu ermitteln“¹⁶.

Auch der Normalwert entspricht daher entgegen der Behauptung der Klägerinnen der Stufe ab Werk.

C — Zur Unvereinbarkeit des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Grundverordnung mit dem Antidumping-Kodex des GATT von 1979

38. Im übrigen ergibt sich aus dem Urteil in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko, Randnr. 30), daß die Gemeinschaftsorgane nicht verpflichtet sind, wegen angeblicher Unterschiede der Handelsstufen Berichtigungen einzuräumen, wenn Ausführpreis und Normalwert beide der Handelsstufe ab Werk entsprechen.

40. Das vorstehend Gesagte gilt ebenfalls für den Klagegrund der angeblichen Rechtswidrigkeit des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Grundverordnung. Die Klägerinnen machen nämlich folgendes geltend:

39. Demzufolge bedarf es keiner Stellungnahme zu der von den Klägerinnen vorgebrachten Auslegung des Artikels 2 Absätze 9 und 10 Buchstabe c der Grundverordnung und der Beziehungen zwischen diesen beiden Absätzen. Die Ansicht, der Rat hätte nach Artikel 2 Absatz 9 Berichtigungen vornehmen müssen, um die Unterschiede bei

„Angenommen, Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Antidumpingregelung ermächtige den Rat, Berichtigungen zu verweigern, obwohl Normalwert und Ausführpreis bezüglich der Handelsstufe nicht auf vergleichbarer Ebene lägen, dann wäre Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c rechtswidrig, weil er gegen die Verpflichtungen der Gemeinschaft aus dem Antidumping-Kodex von 1979 verstieße und nicht auf die Klägerinnen angewandt werden dürfte“ (vgl. die Überschrift ihres fünften Klagegrunds).

16 — Vgl. insbesondere Urteil in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Randnr. 41).

Infolgedessen müsse die endgültige Verordnung, soweit sie sich auf diese Vorschrift stütze, für nichtig erklärt werden.

D — Zur Schädigung

41. Dieser Einwand der Rechtswidrigkeit kann aber den Klägerinnen im vorliegenden Fall zum einen deshalb nicht helfen, weil der Rat, wie wir sahen, Normalwert und Ausführpreis auf der gleichen Handelsstufe verglichen hat. Zum anderen beruht er auf der unzutreffenden Annahme, daß die Grundverordnung den Rat ermächtige, den Vergleich zwischen den beiden Werten auf unterschiedlichen Handelsstufen vorzunehmen. Artikel 2 Absatz 9 sieht demgegenüber ausdrücklich vor, daß

„dieser Vergleich in der Regel auf gleicher Handelsstufe, vorzugsweise der Stufe ab Werk, vorzunehmen [ist]“,

und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bestimmt, daß Berichtigungen wegen der Unterschiede betreffend die Handelsstufen vorzunehmen sind,

„sofern sie nicht in anderer Weise berücksichtigt worden sind“.

42. Damit erübrigt sich eine Stellungnahme zu der Frage der unmittelbaren Anwendbarkeit der Vorschriften des Antidumping-Kodex des GATT, das heißt zu der Frage, ob sie ein Recht der Rechtsuchenden begründen, sich vor Gericht auf sie zu berufen.

E — Zum Interesse der Gemeinschaft

F — Zur Berechnung des Antidumpingzolls

43. Aus den in meinen Schlußanträgen in der Rechtssache C-174/87, Ricoh, angeführten Gründen müssen auch die auf die Fehlerhaftigkeit der Ermittlung der Schädigung, der Bewertung des Interesses der Gemeinschaft und der Berechnung des Antidumpingzolls gestützten Klagegründe, die die Klägerinnen gemeinsam mit den Klägerinnen in den Rechtssachen C-174/87, C-176/87 (Konishiroku), C-177/87 (Sanyo) und C-179/87 (Sharp) vorgebracht haben, ebenfalls zurückgewiesen werden.

G — Zur Verletzung des Artikels 190 EWG-Vertrag

44. Die Rügen der Verletzung des Artikels 190 EWG-Vertrag hängen eng mit den verschiedenen Rügen zusammen, die die Klägerinnen gegen die Art und Weise vorgebracht haben, in der der Rat den Normalwert ermittelt hat, und die in Abschnitt A dieser Schlußanträge erörtert worden sind.

45. Die Klägerinnen machen zunächst geltend, die angefochtene Verordnung gebe nicht klar und eindeutig an, weshalb der Rat von dem zwingenden System abgewichen sei, das in Artikel 2 Absätze 3 und 7 der Grundverordnung für die Ermittlung des Normalwerts bei geschäftlichen Beziehungen zwischen einem Hersteller und den mit ihm verbundenen Vertriebsgesellschaften vorgeschrieben sei. Dieses Vorbringen beruht auf der Annahme, daß der Rat den Rechtsgedanken der „wirtschaftlichen Einheit“ zu Unrecht auf die Klägerinnen angewandt habe und daß er daher den Normalwert, weil die Verkäufe zwischen MEI und ihren Vertriebs-Tochtergesellschaften nicht im normalen Handelsverkehr erfolgt seien, gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung rechnerisch hätte ermitteln müssen. Da diese Annahme sich als unbegründet erwiesen hat, ist diese Rüge zurückzuweisen. Im übrigen werden in Randnummer 7 der Begründungserwägungen der vorläufigen Verordnung, die in Randnummer 6 der Begründungserwägungen der endgültigen Verordnung ausdrücklich bestätigt wurde, ganz klar die Gründe dargelegt, weshalb die Gemeinschaftsorgane die gegenüber unabhängigen Käufern angewandten Preise zur Bestimmung des Normalwerts herangezogen und sich geweigert haben, Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung anzuwenden.

46. Gleiches gilt für die zweite Rüge der Klägerinnen, daß die Behauptung des Rates, sie hätten vielleicht nicht „gewollt“ den gleichen Vorteil erlangt, der sich aus dem Fehlen eines Marktes für gebrauchte NPK ergebe, „logisch“ seine Entscheidung nicht rechtfertigen könne, den Nachlaß bei Inzahlungnahme der Haupteinheit in den Normalwert einzubeziehen. Wir haben vorstehend gesehen, daß es insoweit nicht darauf ankam, daß die Gewährung des Nachlasses rechtlich nicht vom Nachweis des Abzugs des gebrauchten Geräts vom Markt abhing, da das Fehlen eines Marktes für Ge-

brauchtgeräte ein Beleg dafür war, daß der Abzug die Regel war und den Klägerinnen die gleichen Vorteile verschaffte wie den anderen Herstellern. Das ergibt sich ausdrücklich aus Randnummer 13 a. E. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung.

47. Zur dritten Rüge der Klägerinnen, wonach die angefochtene Verordnung weder die tatsächlichen oder rechtlichen Gesichtspunkte, die es rechtfertigen könnten, bestimmte, von ihnen bei den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen getragene Kosten und den Nachlaß bei Inzahlungnahme in den für die Verkäufe an OEM errechneten Normalwert einzubeziehen, noch den Grund angebe, weshalb der Rat davon ausgegangen sei, daß er den Unterschieden bei Kosten und Gewinn zwischen Verkäufen an OEM und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen durch Zugrundelegung einer Gewinnspanne von 5 % bei den erstgenannten ausreichend Rechnung getragen habe, ist zum einen darauf hinzuweisen, daß die Berichtigung der Gewinnspanne den Unterschieden bei Kosten und Gewinn unterschiedslos, also auch bei (etwaigen) Unterschieden der von den Klägerinnen besonders genannten Kosten für Werbung oder Verkaufsförderung, Rechnung trägt. Zum anderen ergibt sich klar aus Randnummer 11 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung, daß

„etwaige Kosten- und Gewinnunterschiede nicht genau ermittelt werden [konnten]“ (Absatz 1),

weil nämlich während des Untersuchungszeitraums keine Verkäufe an OEM auf dem

japanischen Markt stattfanden, und daß es angesichts mangelnder Angaben zur Beurteilung derartiger Unterschiede

„als angemessen angesehen [wurde], die gleiche Gewinnspanne bei all diesen rechnerisch ermittelten Werten zugrunde zu legen“ (Absatz 3).

Die angefochtene Verordnung ist mithin sowohl im Hinblick auf den etwaigen Ein-

schluß bestimmter berichtigter Kosten in die für die Verkäufe an OEM errechneten Normalwerte als auch bezüglich der Anwendung einer pauschalen und einheitlichen Gewinnspanne auf diese Werte ausreichend begründet¹⁷.

48. Die auf die Verletzung des Artikels 190 EWG-Vertrag gestützten Klagegründe sind daher zurückzuweisen.

Ergebnis

49. Da folglich keinem der von den Klägerinnen vorgebrachten Klagegründe Erfolg beschieden ist, muß die Klage als unbegründet abgewiesen werden, und den Klägerinnen sind die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der beiden Streithelfer aufzuerlegen.

17 — Die Fragen, ob diese Kosten möglicherweise einbezogen werden durften und ob die Berichtigung pauschal und einheitlich erfolgen durfte, sind inhaltlicher Art. Die erste ist in Abschnitt A Absatz 3 dieser Schlußanträge, die zweite in Nummer 12 meiner Schlußanträge in der Rechtssache C-172/87, Mita, untersucht worden.