

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2015/763 DER KOMMISSION**vom 12. Mai 2015****zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika**

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates vom 30. November 2009 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ⁽¹⁾ (im Folgenden „Grundverordnung“), insbesondere auf Artikel 7 Absatz 4,

nach Anhörung der Mitgliedstaaten,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. VERFAHREN**1.1. Einleitung**

- (1) Am 14. August 2014 leitete die Europäische Kommission (im Folgenden „Kommission“) gemäß Artikel 5 der Grundverordnung eine Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl (grain-oriented electrical steel — im Folgenden „GOES“) mit Ursprung in der Volksrepublik China (im Folgenden „VR China“), Japan, der Republik Korea (im Folgenden „Korea“), der Russischen Föderation (im Folgenden „Russland“) und den Vereinigten Staaten von Amerika (im Folgenden „USA“) (im Folgenden zusammen bezeichnet als „betroffene Länder“) in die Union ein. Sie veröffentlichte eine entsprechende Einleitungsbekanntmachung ⁽²⁾ (im Folgenden „Einleitungsbekanntmachung“) im *Amtsblatt der Europäischen Union*.
- (2) Der diesbezügliche Antrag wurde am 30. Juni 2014 vom Verband der Europäischen Stahlhersteller — European Steel Association — (im Folgenden „Eurofer“ oder „Antragsteller“) im Namen von Herstellern eingereicht, auf die mehr als 25 % der gesamten Unionsproduktion von GOES entfallen. Alle der Kommission im Untersuchungszeitraum bekannten Hersteller in der Union bildeten in diesem Fall insgesamt den „Wirtschaftszweig der Union“. Die mit dem Antrag vorgelegten Anscheinsbeweise für das Vorliegen von Dumping bei der genannten Ware und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung rechtfertigen die Einleitung des Verfahrens.
- (3) Am 16. Februar 2015 beantragte der Antragsteller die zollamtliche Erfassung der Einfuhren nach Artikel 14 Absatz 5 der Grundverordnung im Hinblick auf eine potenzielle rückwirkende Erhebung von Zöllen nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung. Einige interessierte Parteien brachten vor, die Bedingungen für eine zollamtliche Erfassung seien in diesem Fall nicht gegeben und die rückwirkende Erhebung von Zöllen liefe den Interessen der Transformatorenhersteller in der EU in gravierendem Maße zuwider, ohne dem Wirtschaftszweig der Union zu nutzen. Am 14. April 2015 teilte der Antragsteller der Kommission mit, dass er den Antrag auf zollamtliche Erfassung zurückziehe.

1.2. Interessierte Parteien

- (4) Die Kommission unterrichtete den Antragsteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller und die Behörden der betroffenen Länder, die ihr bekannten Einführer, Lieferanten, Verwender und Händler sowie bekanntermaßen betroffene Verbände über die Einleitung der Untersuchung. In der Einleitungsbekanntmachung hatte die Kommission den interessierten Parteien mitgeteilt, dass sie vorläufig die Republik Korea als Drittland mit Marktwirtschaft (im Folgenden „Vergleichsland“) im Sinne des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ausgewählt hatte, und hatte zu Stellungnahmen aufgefordert.
- (5) Die interessierten Parteien erhielten Gelegenheit, innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Frist ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen. Alle interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.

⁽¹⁾ ABl. L 343 vom 22.12.2009, S. 51.

⁽²⁾ Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von kornorientierten flachgewalzten Erzeugnissen aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, Russland und den Vereinigten Staaten von Amerika (ABl. C 267 vom 14.8.2014, S. 6).

1.3. Stichprobenverfahren

- (6) In der Einleitungsbekanntmachung wies die Kommission darauf hin, dass sie möglicherweise nach Artikel 17 der Grundverordnung eine Stichprobe der unabhängigen Einführer und ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern bilden werde.
- (7) Für die Unionshersteller war keine Stichprobenbildung erforderlich, da auf die bekannten (sechs) Unionshersteller 100 % der gesamten Unionsproduktion der gleichartigen Ware entfallen.

a) Bildung einer Stichprobe der Einführer

- (8) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden die unabhängigen Einführer gebeten, die in der Einleitungsbekanntmachung genannten Angaben zu machen.
- (9) Zwei unabhängige Einführer legten die benötigten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Angesichts der begrenzten Zahl der mitarbeitenden Einführer befand die Kommission, dass die Bildung einer Stichprobe nicht notwendig war.

b) Bildung einer Stichprobe der ausführenden Hersteller

- (10) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden alle ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern gebeten, die in der Einleitungsbekanntmachung genannten Angaben zu machen. Außerdem ersuchte sie die Behörden der betroffenen Länder darum, gegebenenfalls andere ausführende Hersteller, die an einer Mitarbeit an der Untersuchung interessiert sein könnten, zu benennen und/oder zu kontaktieren.
- (11) Sieben ausführende Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller, darunter höchstens zwei aus jedem einzelnen der betroffenen Länder, stellten die angeforderten Angaben zur Verfügung und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Angesichts der geringen Zahl der mitarbeitenden ausführenden Hersteller befand die Kommission, dass für keines der betroffenen Länder die Bildung einer Stichprobe notwendig war.

1.4. Antragsformulare für die Marktwirtschaftsbehandlung

- (12) Für die Zwecke von Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung sandte die Kommission Formulare für den Antrag auf Marktwirtschaftsbehandlung an die Behörden und die mitarbeitenden ausführenden Hersteller in der VR China. Keiner der mitarbeitenden ausführenden Hersteller stellte einen entsprechenden Antrag.

1.5. Beantwortung des Fragebogens

- (13) Die Kommission sandte allen bekanntermaßen betroffenen Parteien und allen anderen Unternehmen, die sich innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen meldeten, Fragebogen zu. Es gingen Antworten von allen bekannten (sechs) Unionsherstellern, zehn Verwendern und zwei Einführern, die unabhängig von ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern sind, ein. Zwei ausführende Hersteller aus der VR China, einer aus Korea, zwei aus Japan, einer aus den USA sowie eine Gruppe ausführender Hersteller aus Russland beantworteten ebenfalls den Fragebogen.

1.6. Kontrollbesuche

- (14) Die Kommission nahm bei folgenden Unternehmen Kontrollbesuche nach Artikel 16 der Grundverordnung vor:

— Unionshersteller:

- ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Frankreich
- ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Deutschland
- Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Vereinigtes Königreich ⁽¹⁾
- Stalprodukt s.a., Bochnia, Polen
- ArcelorMittal Frýdek-Místek a.s., Frýdek-Místek, Tschechische Republik

⁽¹⁾ Der sechste bekannte Unionshersteller, Surahammars Bruks AB, hat seinen Sitz in Surahammar, Schweden und ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Tata Steel UK Limited. Die Angaben des erstgenannten Unternehmens sind in den weiter unten aufgeführten Daten zur Lage des Wirtschaftszweigs der Union enthalten.

- Unabhängige Einführer in der Union:
 - Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach am Taunus, Deutschland
 - Siecop Europe GmbH, Duisburg, Deutschland
- Verwender in der Union:
 - Siemens Aktiengesellschaft, München, Deutschland
 - Legnano Teknoelectric Company S.p.A., San Giorgio su Legnano (MI), Italien
 - ABB AB, Córdoba, Spanien
 - SGB-Smit Group, Regensburg, Deutschland
 - Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Kroatien
 - Alstom Grid UK Limited, Stafford, Vereinigtes Königreich
- Ausführende Hersteller in den betroffenen Ländern:
 - Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. (im Folgenden „Baosteel“), Shanghai, VR China
 - Wuhan Iron & Steel Co., Ltd. (im Folgenden „WISCO“), Wuhan, VR China
 - JFE Steel Corporation, Tokyo, Japan
 - Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Japan
 - POSCO und die mit ihm verbundenen Unternehmen POSCO TMC, POSCO Koha und DWIC, Seoul, Korea
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipezk und VIZ Steel, Jekaterinburg, Russland (gehören zur NLMK-Gruppe)
 - AK Steel Corporation, Ohio, USA
- Verbundene Einführer/Händler:
 - Novex Trading (Swiss) S.A. (gehört zur NLMK-Gruppe), Schweiz
 - Wisco Europe, Deutschland
 - Baosteel Germany, Deutschland
 - Baosteel Italy, Italien
 - DWIC Germany (gehört zur POSCO-Gruppe), Deutschland
 - DWIC Italy (gehört zur POSCO-Gruppe), Italien

1.7. Untersuchungszeitraum und Bezugszeitraum

- (15) Die Dumping- und Schadensuntersuchung erstreckte sich auf den Zeitraum vom 1. Juli 2013 bis zum 30. Juni 2014 (im Folgenden „Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensanalyse relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum“).

2. BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE

2.1. Betroffene Ware

- (16) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um kornorientierte flachgewalzte Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit einer Dicke von mehr als 0,16 mm und mit Ursprung in der VR China, Japan, Korea, Russland und den USA, die derzeit unter den KN-Codes ex 7225 11 00 und ex 7226 11 00 eingereiht werden (im Folgenden „betroffene Ware“).
- (17) GOES werden aus warmgewalzten, mit Silicium überzogenen Stahlcoils unterschiedlicher Dicke hergestellt, bei denen das Korngefüge einheitlich ausgerichtet wird, um ihnen eine besonders gute magnetische Leitfähigkeit zu verleihen. Beeinträchtigungen dieser Leitfähigkeit werden als Ummagnetisierungsverluste bezeichnet und sind das wichtigste Kriterium bei der Qualitätsbeurteilung (ausgedrückt in W/kg). GOES können als hochpermeable Erzeugnisse oder als herkömmliche Standarderzeugnisse produziert werden. Die hochpermeablen Typen zeichnen sich bei jeder Dicke durch geringere Ummagnetisierungsverluste aus. Darüber hinaus können die hochpermeablen Typen mit verfeinerter Struktur (im Folgenden „DR“ — domain refined) produziert werden; die Ummagnetisierungsverluste sind dann aufgrund von auf die Oberfläche des Stahls geritzten Linien noch geringer.

- (18) Trotz unterschiedlicher Permeabilität, Dicke und Breite haben alle Typen der betroffenen Ware im Wesentlichen dieselben grundlegenden materiellen Eigenschaften und dieselbe grundlegende Verwendung.
- (19) GOES werden hauptsächlich in elektrischen Geräten eingesetzt, in denen der Magnetfluss eingeengt und in die „orientierte“ Richtung ausgerichtet wird, beispielsweise wenn elektrische Energie über große Strecken übertragen wird. Dementsprechend wird die betroffene Ware als Kernwerkstoff in Leistungs- und Verteilungstransformatoren verwendet.
- (20) GOES werden auch in Drosselspulen eingesetzt, die in Hochspannungsenergieübertragungssystemen verwendet werden, um bei Lastschwankungen die Spannung zu stabilisieren. Die betroffene Ware kann außerdem in Geräten mit kleineren Transformatoren genutzt werden, z. B. in Haushaltsgeräten, Luft- und Raumfahrt-ausrüstung und elektronischen Geräten. GOES können ferner in großen Hochleistungsgeneratoren verwendet werden, deren Gestaltung es ermöglicht, die Merkmale der magnetischen Richtung auf effiziente Weise zu nutzen.
- (21) GOES, die 0,16 mm dick oder dünner sind, gehören nicht zur betroffenen Ware. Diese dünnen GOES werden normalerweise in der Luftfahrtindustrie und der Medizintechnik eingesetzt. Sie werden aus gewöhnlichen GOES-Blechen hergestellt, von denen die Beschichtung entfernt wird und die dann wieder ausgewalzt, gegläht und beschichtet werden. Dem Antragsteller zufolge wurde allenfalls eine sehr geringe Menge an dünnen GOES aus den betroffenen Ländern in die Union eingeführt.

2.2. Gleichartige Ware

- (22) Die Untersuchung ergab, dass die folgenden Waren dieselben grundlegenden materiellen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Verwendungen aufweisen:
- a) die betroffene Ware;
 - b) die in Russland, Korea, Japan, der VR China und den USA hergestellte und auf den dortigen Inlandsmärkten verkaufte Ware;
 - c) die vom Wirtschaftszweig der Union in der Union hergestellte und dort verkaufte Ware.
- (23) Die Kommission entschied daher vorläufig, dass es sich bei diesen Waren um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung handelt.

2.3. Vorbringen und Klarstellungen zur Warendefinition

- (24) Zwei ausführende Hersteller beantragten, zugeschnittene GOES-Bleche für Transformatoren (sogenannte Blechschnitte) von der Warendefinition auszunehmen. Die betroffene Ware werde kundenspezifisch in Coils oder geraden Längen hergestellt (und verkauft), wogegen Blechschnitte diese Merkmale nicht aufwiesen.
- (25) Die Kommission stimmte dem zu, dass sich die Warendefinition nicht auf Blechschnitte erstreckt, da diese bereits die Merkmale haben, durch die sie als Teil eines Transformators erkennbar sind, z. B. bestimmte Formen, Größen und Löcher. Sie sind also keine einfachen flachgewalzten Erzeugnisse mehr. Zudem werden sie unter einem anderen KN-Code eingereiht.
- (26) Drei ausführende Hersteller und ein Verwender brachten vor, dass hochpermeable und/oder DR-Typen mit einem Ummagnetisierungsverlust von höchstens 0,90 W/kg nicht Gegenstand der Untersuchung sein dürften. Warentypen mit solch einem niedrigen Ummagnetisierungsverlust wiesen deutlich andere Eigenschaften und Endverwendungen auf, würden daher von anderen Abnehmern gekauft und stünden nicht im Wettbewerb mit anderen Typen der betroffenen Ware. Deshalb müssten zwei separate Analysen der Schädigung, des ursächlichen Zusammenhangs und des Unionsinteresses durchgeführt werden.
- (27) Die betroffene Ware besteht jedoch unabhängig vom Ummagnetisierungsverlust aus demselben Ausgangsstoff und hat dieselben grundlegenden Merkmale sowie vergleichbare Endverwendungen. Unionsverwender beziehen die betroffene Ware mit einem Ummagnetisierungsverlust sowohl von 0,90 W/kg oder weniger als auch von mehr als 0,90 W/kg. Diese Einwände wurden daher vorläufig zurückgewiesen, unbeschadet einer weiteren Untersuchung der Frage, ob für bestimmte hochpermeable und/oder DR-Typen von besonders hoher Qualität in der endgültigen Phase auf der Grundlage noch vorzuliefernder Informationen eine separate Analyse angebracht ist.

- (28) Ein ausführender Hersteller brachte vor, die betroffene Ware mit einer Breite von über 1 150 mm sei von der Warendefinition auszunehmen, da der Wirtschaftszweig der Union im Gegensatz zu diesem Hersteller die gleichartige Ware mit einer Breite von über 1 150 mm nicht herstellen könne. Diese besonders breiten Erzeugnisse werden speziell von einigen Abnehmern nachgefragt, da mit ihnen der Stahlverlust reduziert werden kann, wenn die kompletten Rollen den Wünschen der Kunden entsprechend gespalten werden.
- (29) Dieser Antrag auf Ausschluss eines Teils der Ware wurde nicht akzeptiert. Dass die betroffene Ware möglicherweise die Breite von 1 150 mm leicht überschreitet, bedeutet nicht, dass es sich hier um eine separat zu behandelnde Ware außerhalb der Definition der Untersuchung handeln würde. Vielmehr weisen alle Typen der betroffenen Ware trotz unterschiedlicher Breite dieselben grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Verwendungen auf. Außerdem würde eine Begrenzung der Warendefinition der Untersuchung auf bestimmte Breiten es den ausführenden Herstellern ermöglichen, geltende Antidumpingmaßnahmen zu umgehen.
- (30) Zudem machten ein ausführender Hersteller und die Ständige Vertretung der Russischen Föderation bei der Europäischen Union geltend, ihre ausgeführten GOES „erster Wahl“ (mit hoher Ebenheit und weniger Schweißnähten) einerseits sowie ihre ausgeführten GOES „zweiter“ und „dritter Wahl“ (mit vielen Mängeln, einer hohen Stichzahl und einer geringeren Ebenheit) andererseits seien nach der in der russischen Industrie gängigen Praxis in keiner Weise austauschbar (weder 1. mit 2./3. Wahl noch umgekehrt) und stellten unterschiedliche Waren dar. Deshalb müssten die Erzeugnisse „zweiter“ und „dritter Wahl“ von der Warendefinition ausgenommen werden.
- (31) Die derzeitige Warenbeschreibung und der KN-Code der betroffenen Ware schließen im Hinblick auf die Qualität eine Vielzahl verschiedener möglicher Typen ein. Die Herstellung einer Ware geringerer Qualität ist jedoch sowohl für Unions- als auch für ausführende Hersteller zwangsläufig Bestandteil des Produktionsprozesses, und Typen geringerer Qualität werden aus dem gleichen Ausgangsstoff und mit den gleichen Fertigungsanlagen hergestellt. Diese Typen von relativ geringer Qualität werden auch zur Verwendung in der Transformatorenindustrie verkauft und stimmen vollständig mit der Definition der betroffenen Ware überein. Deshalb wies die Kommission auch diesen Einwand vorläufig zurück.

3. DUMPING

3.1. Allgemeine Methodik

- (32) In den Erwägungsgründen 33 bis 43 erläutert die Kommission die allgemeine Methodik, die sie zur Dumpingberechnung anwandte. Länder- und unternehmensspezifische Aspekte, die für diese Berechnungen relevant sind, werden — soweit angezeigt — in den darauf folgenden länderspezifischen Abschnitten behandelt.

3.1.1. Normalwert

- (33) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entspricht.
- (34) Anschließend ermittelte die Kommission die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den Warentypen identisch oder vergleichbar waren, die zur Ausfuhr in die Union verkauft wurden, und untersuchte, ob die Inlandsverkäufe jeden mitarbeitenden ausführenden Herstellers für jeden Warentyp nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht.
- (35) Danach ermittelte die Kommission für jeden Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um zu entscheiden, ob die tatsächlichen Inlandsverkaufspreise für die Bestimmung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung herangezogen werden können.
- (36) Der Normalwert beruht auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern:
- a) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Produktionskosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und
 - b) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Produktionsstückkosten entspricht

- (37) In diesem Fall ist der Normalwert der gewogene Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum.
- (38) Hingegen beruht der Normalwert auf dem tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp ausschließlich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im Untersuchungszeitraum, sofern
- die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder
 - der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps niedriger ist als die Produktionsstückkosten.
- (39) Wurde ein Warentyp der gleichartigen Ware nicht oder zumindest nicht in ausreichendem Maße im normalen Handelsverkehr verkauft oder wurde ein Warentyp auf dem Inlandsmarkt nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert von der Kommission nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.
- (40) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Produktionskosten der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:
- der gewogene Durchschnitt der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im Folgenden „VVG-Kosten“), die den einzelnen mitarbeitenden ausführenden Herstellern im Zusammenhang mit den im normalen Handelsverkehr getätigten Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im Untersuchungszeitraum entstanden sind und
 - der gewogene Durchschnitt des Gewinns, den die einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im Untersuchungszeitraum erzielt haben.

3.1.2. Ausführpreis

- (41) Die ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union entweder direkt mit unabhängigen Abnehmern oder über verbundene Unternehmen ab, die als Einführer auftraten.
- (42) Im Fall direkter Ausfuhren an unabhängige Abnehmer in der Union — einschließlich Ausfuhren über Händler — wurde der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der für die betroffene Ware bei Ausführverkäufen in die Union tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.
- (43) Im Fall von Ausfuhren in die Union über ein als Einführer fungierendes verbundenes Unternehmen wurde der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises errechnet, zu dem die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. Nach demselben Artikel wurde der Ausführpreis auch dann rechnerisch ermittelt, wenn die betroffene Ware nicht in dem Zustand weiterverkauft wurde, in dem sie eingeführt worden war. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten und für Gewinne vorgenommen.

3.1.3. Vergleich

- (44) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis der ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.
- (45) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, vor.

3.2. Republik Korea

- (46) Der einzige ausführende Hersteller aus Korea, POSCO, arbeitete bei der Untersuchung der Kommission uneingeschränkt mit. POSCO nutzte ein komplexes Netz von Vertriebskanälen, um die betroffene Ware in der EU und auf seinem Inlandsmarkt zu verkaufen.

3.2.1. Normalwert

- (47) Der Normalwert für den einzigen ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt. Infolgedessen beruhte der Normalwert für die meisten in die Union ausgeführten Warentypen auf dem Inlandspreis. Für die anderen Warentypen wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt.

3.2.2. Ausführpreis

- (48) Der einzige ausführende Hersteller tätigte seine Ausfuhren direkt in die Union, über Handelsunternehmen in Korea und über mit ihm verbundene Unternehmen in der Union, die als Einführer fungierten. Für die Ausfuhren über Einführer in der Union wurde der Ausführpreis auf der Grundlage von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.
- (49) In den anderen Fällen wurde der Ausführpreis anhand der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt.
- (50) Der ausführende Hersteller brachte vor, er bilde mit seinen Handelsunternehmen und verbundenen Unternehmen in der Union eine wirtschaftliche Einheit; deshalb seien zur Ermittlung des Ausführpreises keine Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 9 erforderlich.
- (51) Besteht eine geschäftliche Verbindung zwischen dem ausführenden Hersteller und den verbundenen Einführern, so wird der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung als nicht zuverlässig betrachtet. Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung enthält keine Aussagen, nach denen:
- zwischen verschiedenen Arten einer geschäftlichen Verbindung unterschieden wird;
 - das Vornehmen von Berichtigungen ein bestimmtes Ausmaß an Kontrolle oder Integration voraussetzt oder
 - das Vornehmen von solchen Berichtigungen bei wirtschaftlichen Einheiten ausgeschlossen ist.
- (52) Somit kann die Form der geschäftlichen Verbindung keinen Einfluss auf die Anwendbarkeit der Berichtigungen haben, die dazu dienen, einen zuverlässigen Ausführpreis herzustellen. Diese Berichtigungen sind in allen Fällen, in denen der Preis rechnerisch ermittelt werden muss, zwingend vorgeschrieben.
- (53) Die Kommission überzeugte sich davon, dass POSCO Deutschland und POSCO Italien alle Funktionen, die normalerweise von einem verbundenen Einführer in der Union wahrgenommen werden, ausübten. POSCO Deutschland und POSCO Italien traten unbestritten als mit dem koreanischen ausführenden Hersteller verbundene Einführer auf.
- (54) Die Kommission zog daraus den Schluss, dass der ausführende Hersteller und die Einführer miteinander verbunden sind, und nahm die vorgeschriebenen Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten und für einen angemessenen Gewinn vor, um einen zuverlässigen Ausführpreis zu ermitteln. Der Einwand wurde daher zurückgewiesen.

3.2.3. Vergleich

- (55) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis des einzigen ausführenden Herstellers auf der Stufe ab Werk.
- (56) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, vor. Diese Berichtigungen betrafen Fracht-, Bereitstellungs-, Verpackungs- und Kreditkosten sowie Bankgebühren.
- (57) Der ausführende Hersteller beantragte eine Berichtigung für die Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung, da alle seine Inlandsverkäufe an Endverwender gegangen seien, alle seine Ausfuhrverkäufe in die Union dagegen an verbundene oder unabhängige Händler.
- (58) Der ausführende Hersteller konnte jedoch weder auf seinem Inlandsmarkt noch auf seinem Ausfuhrmarkt durchgehende und ausgeprägte Preisunterschiede für verschiedene Handelsstufen nachweisen. Dem Vorbringen konnte daher nicht stattgegeben werden.
- (59) Daraufhin beantragte der ausführende Hersteller eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer ii der Grundverordnung. Die Kommission kann dieses Vorbringen ebenfalls nicht akzeptieren, da die Ausfuhren in die Union über verbundene Unternehmen und anschließend an unabhängige Endverwender getätigt wurden, so dass die Handelsstufe bei den Ausfuhren und bei den Inlandsverkäufen dieselbe war.

3.2.4. Dumpingspanne

- (60) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den einzigen ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (61) Die Mitarbeit auf koreanischer Seite ist als hoch zu bezeichnen, da die von dem mitarbeitenden ausführenden Hersteller stammenden Einfuhren etwa 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage setzte die Kommission die landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe wie für den einzigen ausführenden Hersteller fest.
- (62) Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
POSCO	22,8 %
Alle übrigen Unternehmen	22,8 %

3.3. Volksrepublik China

- (63) Zwei ausführende Hersteller, Baosteel und WISCO, auf die etwa 100 % aller Ausfuhren in die EU entfallen, arbeiteten bei der Untersuchung mit. Beide Unternehmen führten die Ware über verbundene Einführer in der Union in die EU aus.
- (64) Keiner der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in der VR China stellte einen Antrag auf Marktwirtschaftsbehandlung. Deshalb wurde der Normalwert nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung auf der Grundlage des Preises oder rechnerisch ermittelten Wertes in einem Drittland mit Marktwirtschaft (im Folgenden „Vergleichsland“) ermittelt.

3.3.1. Vergleichsland

- (65) In der Einleitungsbekanntmachung gab die Kommission den interessierten Parteien bekannt, dass sie die Republik Korea als geeignetes Vergleichsland vorschlägt, und forderte zu Stellungnahmen auf. Eine Partei wandte ein, Korea sei kein geeignetes Vergleichsland, und schlug stattdessen Russland vor.
- (66) Der russische Inlandsmarkt ist ziemlich abgeschottet und wird von einer einzigen Herstellergruppe beherrscht. Der Marktanteil der Einfuhren ist sehr gering (2013 unter 5 %), und in Russland sind GOES mit Einfuhrzöllen belegt (5 %). Außerdem sind der Typ und die Qualität russischer GOES nicht vergleichbar mit den chinesischen GOES-Ausfuhren in die Union. Russland wurde deshalb nicht als geeignetes Vergleichsland angesehen.
- (67) Wie in der Einleitungsbekanntmachung angegeben, untersuchte die Kommission ebenfalls, ob ein anderes der betroffenen Länder oder ein anderes Drittland mit Marktwirtschaft, in dem GOES hergestellt werden, als geeignetes Vergleichsland dienen könnte. Nach den der Kommission vorliegenden Informationen sind die einzigen Länder außer den betroffenen Ländern, in denen GOES hergestellt werden, Brasilien und Indien.
- (68) Sowohl in Brasilien als auch in Indien gibt es lediglich einen GOES-Hersteller, und beide produzieren Warentypen, die mit denen, die die mitarbeitenden ausführenden Hersteller in der VR China herstellen und ausführen, nicht vergleichbar sind. Zudem erheben beide Länder Einfuhrzölle auf GOES, und besonders Indien ist hauptsächlich ein einführendes Land mit einer unbedeutenden Inlandsproduktion. Deshalb wurde weder Brasilien noch Indien als geeignetes Vergleichsland angesehen.
- (69) Was Japan und die USA betrifft, ergab die Untersuchung, dass beide Märkte von zwei inländischen Herstellern beherrscht werden und nur geringe Mengen eingeführt werden. Sowohl der japanische als auch der US-Inlandsmarkt können daher als relativ abgeriegelt für den Wettbewerb betrachtet werden.

- (70) Was Korea anbelangt, so ist der Inlandsmarkt für GOES relativ offen; auf Einfuhren entfällt dort ein beträchtlicher Marktanteil (2013 über 20 %). Der koreanische Hersteller ist ein großer Produzent mit umfangreichen Inlands- und Ausfuhrverkäufen. Er stellt Typen der gleichartigen Ware her, die denen, die von chinesischen Herstellern in die Union ausgeführt werden, ähnlich sind. GOES aus der Union, der VR China und Japan sind nicht mit Einfuhrzöllen belegt.
- (71) Die Kommission kam in diesem Stadium des Verfahrens zu dem Schluss, dass die Republik Korea das am besten geeignete Vergleichsland im Sinne des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ist.

3.3.2. Normalwert

- (72) Wie in Erwägungsgrund 64 erwähnt, wurde der Normalwert für die beiden ausführenden Hersteller in der VR China nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung auf der Grundlage des Preises oder des rechnerisch ermittelten Normalwerts im Vergleichsland (in diesem Fall Korea) ermittelt.

3.3.3. Ausführpreis

- (73) Die ausführenden Hersteller führten die Ware über Händler und Einführer, die sowohl in der VR China als auch in der Union ansässig sind, in die Union aus.
- (74) Der Ausführpreis wurde daher nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises ermittelt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten sowie für einen Gewinn eines unabhängigen Einführers vorgenommen.

3.3.4. Vergleich

- (75) Die Kommission verglich den im Vergleichsland ermittelten Normalwert mit dem Ausführpreis der ausführenden Hersteller in der VR China auf der Stufe ab Werk.
- (76) Bei einem ausführenden Hersteller wurde für einen seiner Warentypen unter den Typen, die der koreanische Hersteller produziert, kein passender Warentyp gefunden. Dies lag am Ummagnetisierungsverlust bei diesem bestimmten Warentyp. In diesem Fall wurde der Ausführpreis mit dem Normalwert des Typen verglichen, der diesem Warentyp am ähnlichsten war, bei dem alle anderen Merkmale übereinstimmen und der Ummagnetisierungsverlust so wenig wie möglich abweicht.
- (77) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, vor. Diese Berichtigungen betrafen Fracht-, Kredit-, Bereitstellungs-, Verlade- und Verpackungskosten sowie Bankgebühren.
- (78) Der Normalwert wurde berichtigt, damit er mit denselben Steuern belastet ist wie der Ausführpreis, denn ein Teil der Mehrwertsteuer auf die Ausfuhren von GOES aus der VR China wurde den betroffenen Unternehmen im Untersuchungszeitraum nicht erstattet.

3.3.5. Dumpingspannen

- (79) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für jeden der mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware im Vergleichsland mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (80) Aufgrund der Antworten der beiden Unternehmen im Fragebogen stellte die Kommission fest, dass sie sich in gemeinsamem Eigentum befinden und so miteinander verbunden sind.
- (81) Deshalb wurde für die beiden Unternehmen auf der Grundlage des gewogenen Durchschnitts ihrer individuellen Dumpingspannen eine einzige Dumpingspanne festgelegt.

- (82) Die Mitarbeit ist als hoch zu bezeichnen, da die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern stammenden Einfuhren 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren aus der VR China in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage legte die Kommission die landesweite Dumpingspanne auf der Höhe der Dumpingspanne fest, die für die beiden mitarbeitenden ausführenden Hersteller ermittelt wurde. Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd und Wuhan Iron and Steel Company Limited	28,7 %
Alle übrigen Unternehmen	28,7 %

3.4. Japan

- (83) Im Untersuchungszeitraum gab es in Japan zwei ausführende Hersteller: JFE Steel Corporation und Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation. Sie arbeiteten beide mit. Einer von ihnen verkaufte über einen Händler in Japan auf den Unionsmarkt. Der andere ausführende Hersteller führte überwiegend unbearbeitete, d. h. ungespaltene Coils aus, die von einer mit ihm verbundenen Partei in der Union zu Spaltbändern weiterbearbeitet wurden. Außerdem wurde die betroffene Ware desselben ausführenden Herstellers durch einen mit ihm verbundenen Einführer in die Union eingeführt. Auf ihrem Inlandsmarkt verkauften beide ausführende Hersteller die betroffene Ware sowohl direkt, als auch über mit ihnen verbundene und unabhängige Händler.

3.4.1. Normalwert

- (84) Auf der Grundlage der allgemeinen, in Abschnitt 3.1.1 erläuterten Methodik stellte die Kommission fest, dass für einen der ausführenden Hersteller keiner der auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung ist. Deshalb wurde für diesen ausführenden Hersteller der Normalwert für alle Warentypen rechnerisch ermittelt.
- (85) Für den anderen ausführenden Hersteller stellte die Kommission fest, dass über die Hälfte der zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentypen mit repräsentativen Inlandsverkäufen derselben Warentypen verglichen werden können. Deshalb wurde für diese Warentypen nach der allgemeinen Methodik der tatsächliche Inlandsverkaufspreis zur Ermittlung des Normalwerts herangezogen. Für die übrigen Warentypen wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt.

3.4.2. Ausführpreis

- (86) Einer der ausführenden Hersteller verkaufte die betroffene Ware über einen unabhängigen Händler in Japan zur Ausfuhr in die Union. Der Ausführpreis wurde daher nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Ausführpreise ermittelt. Anhand geprüfter Daten dieses unabhängigen Händlers wurde der CIF-Wert der Ausfuhren ermittelt.
- (87) Der andere ausführende Hersteller verkaufte die betroffene Ware über mit ihm verbundene Händler in der Union. Die meisten Warentypen wurden jedoch nicht in dem Zustand weiterverkauft, in dem sie eingeführt worden waren; sie wurden von einer verbundenen Partei weiterverarbeitet (gespalten). Deshalb ermittelte die Kommission den Ausführpreis der unbearbeiteten, nicht gespaltenen Coils nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung, indem sie den Preis der eingeführten Ware beim ersten Weiterverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union berichtigte, um wieder zum Preis unbearbeiteter, nicht gespaltenen Coils zu gelangen; dabei berücksichtigte sie alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten — einschließlich der Verarbeitungskosten in der Union, gebührend berichtigt um den Gewichtsverlust aufgrund des Spaltvorgangs, und der VVG-Kosten — sowie einen Gewinn. Da keine andere angemessene Bemessungsgrundlage vorlag, wurde vom Gewinn eines unabhängigen Einführers ausgegangen.
- (88) Für die Warentypen, die in dem Zustand weiterverkauft wurden, in dem sie über einen verbundenen Einführer eingeführt worden waren, d. h. ohne Weiterverarbeitung in der Union, wurde der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung ermittelt, indem der beim ersten Weiterverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union erzielte Preis der eingeführten Ware um alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten und um den Gewinn eines unabhängigen Einführers berichtigt wurde.

3.4.3. Vergleich

- (89) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis der ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.
- (90) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, vor. Diese Berichtigungen betrafen Provisionen, Frachtkosten, Kreditkosten, Bankgebühren, Bereitstellungs- und Verlade- sowie Verpackungskosten.
- (91) Der ausführende Hersteller beantragte eine Berichtigung für die Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung, da fast alle seine Inlandsverkäufe an Endverwender gegangen seien, die Hälfte seiner Ausfuhrverkäufe in die Union dagegen an verbundene oder unabhängige Handelsunternehmen.
- (92) Nach Auffassung der Kommission war dieser Einwand nur unzureichend belegt. Mithin wurde er zurückgewiesen.

3.4.4. Dumpingspannen

- (93) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (94) Die Mitarbeit ist als hoch zu bezeichnen, da die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern stammenden Einfuhren 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren aus Japan in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die landesweite Dumpingspanne in Höhe der höchsten Dumpingspanne festzusetzen, die für eines der mitarbeitenden Unternehmen ermittelt wurde.
- (95) Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
JFE Steel Corporation	47,1 %
Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation	52,2 %
Alle übrigen Unternehmen	52,2 %

3.5. Russische Föderation

- (96) Die Untersuchung ergab, dass in Russland nur die NLMK-Gruppe die betroffene Ware produzierte. Die beiden ausführenden Hersteller der Gruppe, OJSC Novolipetsk Steel und VIZ Steel, arbeiteten mit. Die Verkäufe auf den Unionsmarkt wurden allesamt über einen verbundenen Händler in der Schweiz durchgeführt. Die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt gingen direkt an unabhängige Parteien.
- (97) Da die Daten für die obengenannten ausführenden Hersteller getrennt vorgelegt wurden, wurde für jedes Unternehmen eine Dumpingberechnung vorgenommen und anschließend für die gesamte Gruppe eine gewogene durchschnittliche Spanne berechnet.

3.5.1. Normalwert

- (98) Die Kommission stellte fest, dass die Verkäufe des größten Warentyps zur Ausfuhr in die Union mit repräsentativen Inlandsverkäufen desselben Warentyps, die im normalen Handelsverkehr getätigt wurden, verglichen werden können. Deshalb wurde für diesen Warentypen nach der allgemeinen, in Abschnitt 3.1.1 erläuterten Methodik der tatsächliche Inlandsverkaufspreis zur Ermittlung des Normalwerts herangezogen. Für die übrigen Warentypen wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt.

- (99) Die russischen Hersteller sind integrierte Unternehmen, was sogar so weit geht, dass einige Unternehmen dieser Gruppe Eisenerz und andere Rohstoffe abgebaut und die GOES produzierenden Unternehmen der Gruppe damit beliefert haben. Die Gruppe ausführender Hersteller brachte vor, die Produktionskosten seien nicht nach Artikel 2 Absatz 5 der Grundverordnung zu berichtigen, da die internen Verkäufe dieser Rohstoffe zu Marktpreisen abliefen. Es wurde vorläufig entschieden, keine Berichtigungen vorzunehmen, da diese Rohstoffverkäufe innerhalb der Gruppe zu ähnlichen Preisen getätigt wurden wie externe Verkäufe.

3.5.2. Ausführpreis

- (100) Da beide ausführenden Hersteller die betroffene Ware über ein als Einführer fungierendes verbundenes Unternehmen in die Union ausführten, wurde der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises ermittelt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten sowie für den Gewinn eines unabhängigen Einführers vorgenommen.

3.5.3. Vergleich

- (101) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis der beiden miteinander verbundenen ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.
- (102) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, vor. Solche Berichtigungen betrafen Transport-, Versicherungs- und Kreditkosten sowie Provisionen.

3.5.4. Dumpingspannen

- (103) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die beiden miteinander verbundenen ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware. In dieser Phase wurden die Dumpingberechnungen für beide Hersteller konsolidiert, um eine gewogene durchschnittliche Spanne für die gesamte NLMK-Gruppe zu berechnen.
- (104) Die Mitarbeit in Russland ist als hoch einzustufen, da die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern stammenden Einfuhren 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die landesweite Dumpingspanne in der Höhe der Spanne für die NLMK-Gruppe festzusetzen.
- (105) Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
NLMK-Gruppe	29,0 %
Alle übrigen Unternehmen	29,0 %

3.6. Vereinigte Staaten von Amerika

- (106) Der einzige mitarbeitende ausführende Hersteller verkaufte die betroffene Ware über einen mit ihm verbundenen Einführer in den Niederlanden auf den Unionsmarkt. Die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt gingen direkt an unabhängige Parteien.

3.6.1. Normalwert

- (107) Auf der Grundlage der allgemeinen, in Abschnitt 3.1.1 erläuterten Methodik stellte die Kommission fest, dass die meisten Warentypen, die der mitarbeitende ausführende Hersteller in den USA auf dem Inlandsmarkt verkauft, nicht identisch oder vergleichbar mit den zur Ausfuhr verkauften Warentypen waren und somit nicht repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung sind. Für diese Warentypen wurde der Normalwert nach der allgemeinen Methodik rechnerisch ermittelt. Für die übrigen Warentypen beruht der Normalwert auf den Inlandspreisen.

3.6.2. Ausführpreis

- (108) Der einzige mitarbeitende ausführende Hersteller führte die betroffene Ware über einen mit ihm verbundenen Einführer in der EU in die Union aus.
- (109) Ein kleiner Teil der Warentypen wird nicht in dem Zustand weiterverkauft, in dem er eingeführt wird; er wird in der EU weiterverarbeitet (gespalten). Da der an der Grenze der Union angegebene CIF-Wert der Ausfuhren bei solchen Verkäufen der Wert der unbearbeiteten, nicht gespaltenen Coils ist, ermittelte die Kommission nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung den Ausführpreis der unbearbeiteten, nicht gespaltenen Coils.
- (110) Zu diesem Zweck wurde der beim ersten Weiterverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union erzielte Preis der eingeführten Ware berichtigt, um wieder zum Preis unbearbeiteter, nicht gespaltenen Coils zu gelangen; dabei wurden alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten — einschließlich der Verarbeitungskosten in der Union, gebührend berichtigt um den Gewichtsverlust, und der VVG-Kosten — sowie ein Gewinn berücksichtigt. Da keine andere angemessene Bemessungsgrundlage vorlag, wurde vom Gewinn eines unabhängigen Einführers ausgegangen.
- (111) Für die Verkäufe ohne Weiterverarbeitung wurde der Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung ermittelt, indem der beim ersten Weiterverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union erzielte Preis der eingeführten Ware um alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten und um den Gewinn eines unabhängigen Einführers berichtigt wurde.

3.6.3. Vergleich

- (112) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis des einzigen ausführenden Herstellers auf der Stufe ab Werk.
- (113) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwertes und/oder des Ausführpreises für Unterschiede, welche die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, vor. Diese Berichtigungen betrafen Fracht-, Bereitstellungs-, Verpackungs-, Kredit- und Kundendienstkosten.

3.6.4. Dumpingspanne

- (114) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den einzigen ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (115) Die Mitarbeit war als hoch einzustufen. Daher beschloss die Kommission, die landesweite Dumpingspanne in der Höhe der Spanne für den einzigen ausführenden Hersteller festzusetzen.
- (116) Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
AK Steel	60,1 %
Alle übrigen Unternehmen	60,1 %

4. SCHÄDIGUNG

4.1. Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion

- (117) In der Union wird die betroffene Ware von sechs Unternehmen produziert. Aus den vorliegenden Informationen aus dem Antrag geht nicht hervor, dass es weitere Unionshersteller der betroffenen Ware gibt. Deshalb bilden diese sechs Hersteller den Wirtschaftszweig der Union im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung.

- (118) Die Gesamtproduktion der Union im Untersuchungszeitraum betrug etwa 340 000 Tonnen. Die Kommission ermittelte diese Zahl auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen über den Wirtschaftszweig der Union wie etwa Angaben des Antragstellers und Informationen von allen der Kommission bekannten Herstellern in der Union. Auf die sechs Unionshersteller entfallen 100 % der gesamten Unionsproduktion der gleichartigen Ware.

4.2. Unionsverbrauch

- (119) Die Kommission ermittelte den Unionsverbrauch anhand der Verkäufe auf dem Unionsmarkt a) aller ihr bekannten Hersteller in der Union und b) der von Eurostat ausgewiesenen Einfuhren aus allen Drittländern; sie berücksichtigte dabei auch die von den mitarbeitenden Herstellern in den betroffenen Ländern vorgelegten Daten.
- (120) Was Japan betrifft, wurde ein großer Teil der Einfuhren der japanischen betroffenen Ware in die Niederlande im Bezugszeitraum mit einem vertraulichen KN-Code gemeldet ⁽¹⁾. Deshalb werden in der untenstehenden Tabelle zum Unionsverbrauch und in den anderen betreffenden Tabellen zu Einfuhrmengen und -werten Spannen angegeben.
- (121) Auf dieser Grundlage ergab sich folgende Entwicklung des Unionsverbrauchs:

Unionsverbrauch (in Tonnen)				
	2011	2012	2013	UZ
Unionsverbrauch insgesamt	353 000-368 000	346 000-361 000	316 000-331 000	313 000-328 000
<i>Index</i>	100	98	90	89

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben, im Antrag enthaltene Informationen, Eurostat und Eurofer.

- (122) Die Kommission erlangte Daten für die gesamte Tätigkeit im Zusammenhang mit der betroffenen Ware und untersuchte, ob die Produktion für den Eigenverbrauch bestimmt war oder für den freien Markt. Sie stellte fest, dass nur ein kleiner Teil der Produktion der Unionshersteller (etwa 0,4 % des gesamten Verbrauchs) dem Eigenverbrauch galt. Dieser Teil wurde oft zur weiteren Verarbeitung innerhalb desselben Unternehmens oder derselben Unternehmensgruppe einfach weitergeleitet und/oder zu Verrechnungspreisen bereitgestellt. Angesichts seiner geringen Größe verzerrt der Eigenbedarfsmarkt nicht das gesamte Schadensbild.
- (123) Ab Anfang 2003 nahm die Nachfrage nach Transformatoren in noch nie dagewesener Weise zu, so dass die Nachfrage nach der betroffenen Ware und die Preise ebenfalls anstiegen. Infolgedessen erhöhten sowohl Transformatoren- als auch GOES-Hersteller ab 2003/2004 weltweit ihre Kapazitäten in beträchtlichem Umfang. Mit leichter Verzögerung, mit Sicherheit ab 2011, ging der Verbrauch auf dem Weltmarkt — und so auch auf dem Unionsmarkt — jedoch erheblich zurück, wovon auch die Transformatorenindustrie betroffen war.
- (124) Der Unionsverbrauch sank im Bezugszeitraum um etwa 11 %. Dieser Rückgang ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Nachfrage seitens der nachgelagerten Industrie, d. h. der Transformatorenhersteller, abnahm.

4.3. Einfuhren aus den betroffenen Ländern

4.3.1. Kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern

- (125) Die Kommission prüfte, ob die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung kumulativ beurteilt werden sollten.
- (126) Die ermittelten Dumpingspannen für die Einfuhren aus der VR China, Japan, Korea, Russland und den USA lagen allesamt über der Geringfügigkeitsschwelle nach Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung.

⁽¹⁾ Um hier die Art der in die Niederlande eingeführten Ware nicht erkennen zu lassen, wurde den Einfuhren entsprechend der Praxis von Eurostat ein vertraulicher Warencode zugewiesen (siehe <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/64445/4439642/FAQ-XT-WEB-EN-final-January2012.pdf/2c387c03-5064-45bc-a949-2d3c75567973>).

- (127) Die Menge der Einfuhren war aus keinem der betroffenen Länder unerheblich im Sinne von Artikel 5 Absatz 7 der Grundverordnung.
- (128) Die Bedingungen für den Wettbewerb zwischen den gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern sowie der gleichartigen Ware waren ebenfalls ähnlich.
- (129) Die eingeführten Waren standen miteinander und mit der betroffenen, in der Union hergestellten Ware im Wettbewerb, da sie an ähnliche Kategorien von Endabnehmern verkauft werden.
- (130) Es waren somit alle Kriterien nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt, und die Einfuhren aus den betroffenen Ländern wurden bei der Schadensermittlung kumulativ untersucht.
- (131) Ausführende Hersteller aus den USA und Japan zweifelten an, dass eine kumulative Beurteilung angemessen sei. Die Einfuhren von ihnen seien im Bezugszeitraum zurückgegangen, und sie hätten die Preise der Unionshersteller nicht unterboten.
- (132) Trotz des Rückgangs der Einfuhren aus Japan und den USA im Bezugszeitraum trugen diese gedumpte Einfuhren mit zum Preisdruck bei, unter dem die betroffene Ware auf dem EU-Markt stand. Die aus Japan und den USA stammenden Einfuhren sind gedumpte, und die entsprechenden Waren stehen eindeutig im direkten Wettbewerb mit Waren aus der Union und von anderen ausführenden Herstellern. Die Voraussetzungen für eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus den fünf betroffenen Ländern sind trotz allem gegeben. Alle Typen von GOES, auch diejenigen, die die japanischen und US-amerikanischen ausführenden Hersteller verkaufen, werden zur Verwendung bei der Herstellung von Transformatorkernen und an dieselbe relativ begrenzte Gruppe von Abnehmern verkauft. Somit wies die Kommission diese Argumente vorläufig zurück.

4.3.2. Menge und Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern

- (133) Die Kommission ermittelte die Menge der Einfuhren anhand von Eurostat-Daten und von Daten, die die mitarbeitenden Hersteller in den betroffenen Ländern lieferten. Der Marktanteil der Einfuhren wurde auf der Grundlage von Eurostat-Daten ermittelt.
- (134) Wie bereits erwähnt, wurde ein großer Teil der Einfuhren der japanischen betroffenen Ware in die Niederlande im Bezugszeitraum mit einem vertraulichen KN-Code gemeldet. Deshalb werden in der untenstehenden Tabelle zu den Einfuhren aus den betroffenen Ländern Spannen angegeben.
- (135) Die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelten sich wie folgt:

Einfuhrmenge (in Tonnen) und Marktanteil				
	2011	2012	2013	UZ
Menge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern	153 000-168 000	158 000-173 000	135 000-150 000	139 000-154 000
<i>Index</i>	100	103	89	91
Marktanteil	40,2 %-46,9 %	42,3 %-49,4 %	39,9 %-46,5 %	41,8 %-48,3 %
<i>Index</i>	100	105	99	103

Quelle: Eurostat und mitarbeitende ausführende Hersteller.

- (136) Die Tabelle oben zeigt, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen leicht rückläufig waren. Der gesamte Marktanteil der gedumpte Einfuhren in die Union stieg allerdings im Bezugszeitraum um etwa drei Prozentpunkte.

4.3.3. Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und Preisunterbietung

- (137) Die Kommission ermittelte die Preise der Einfuhren anhand von Eurostat-Daten und von Daten, die die mitarbeitenden Hersteller in den betroffenen Ländern lieferten.
- (138) Der gewogene Durchschnittspreis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelte sich wie folgt:

Einfuhrpreise (in EUR/Tonne)				
	2011	2012	2013	UZ
VR China	1 798	1 967	1 530	1 357
<i>Index</i>	100	109	85	75
Japan	1 964	1 914	1 536	1 353
<i>Index</i>	100	97	78	69
Korea	2 033	1 814	1 434	1 353
<i>Index</i>	100	89	71	67
Russland	1 493	1 377	1 137	1 055
<i>Index</i>	100	92	76	71
USA	2 024	2 014	1 741	1 604
<i>Index</i>	100	100	86	79
Durchschnittlicher Stückpreis der gedumpte Einfuhren	1 813	1 746	1 397	1 263
<i>Index</i>	100	96	77	70

Quelle: Eurostat und mitarbeitende ausführende Hersteller.

- (139) Der Durchschnittspreis der gedumpte Einfuhren fiel von 1 813 EUR/Tonne im Jahr 2011 auf 1 263 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum. Im Bezugszeitraum betrug der Rückgang des durchschnittlichen Stückpreises der gedumpte Einfuhren etwa 30 %.
- (140) Die Kommission beurteilte die Preisunterbietung im Untersuchungszeitraum, indem sie folgende Faktoren miteinander verglich:
- die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der sechs Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar auf der Stufe ab Werk, und
 - die entsprechenden gewogenen Durchschnittspreise je Warentyp der von den mitarbeitenden Herstellern aus den betroffenen Ländern stammenden Einfuhren, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, auf Grundlage des CIF-Preises mit angemessenen Berichtigungen um die nach der Einfuhr angefallenen Kosten.

- (141) Der Preisvergleich wurde nach Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde ausgedrückt als Prozentsatz des Umsatzes der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum.
- (142) Trotz des gefallenen Durchschnittspreises haben die ausführenden Hersteller die Preise des Wirtschaftszweigs der Industrie nicht unterboten. Im Allgemeinen waren die Preise des Wirtschaftszweigs der Union ähnlich oder lagen nur leicht höher. Der Vergleich ergab generell, dass keine Unterbietung vorlag. Lediglich ein japanischer ausführender Hersteller unterbot die Preise des Wirtschaftszweigs der Union um 0,50 %.
- (143) Dass keine Unterbietung vorlag, bedeutet jedoch nicht unbedingt, dass die Ausführpreise keine schädigenden Auswirkungen gehabt hätten. Die Preise des Wirtschaftszweigs der Union sind die Folge des starken Preisdrucks durch die gedumpte Niedrigpreiseinfuhren. Durch die Überkapazitäten auf dem Weltmarkt, die in der Zeit von 2003 bis 2010 aufgrund der florierenden Wirtschaftslage entstanden waren, setzte im Bezugszeitraum ein intensiver Preiswettbewerb zwischen den Unionsherstellern und den ausführenden Herstellern ein.
- (144) Aggressive Preisstrategien waren besonders auf dem Unionsmarkt zu beobachten, und die ausführenden Hersteller können sie aus folgenden Gründen länger aufrechterhalten als die Unionshersteller: Erstens haben die ausführenden Hersteller auf ihrem jeweiligen Inlandsmarkt einen viel größeren Marktanteil als die Unionshersteller in der Union. Der Unionsmarkt ist ein offener Markt; die Inlandsmärkte der betroffenen Länder der ausführenden Hersteller dagegen sind, wie im Abschnitt 3.3.1 *Vergleichsland* erwähnt, für andere Wettbewerber wie die Unionshersteller nicht leicht zu durchdringen. Zweitens erzielten die meisten ausführenden Hersteller auf ihren heimischen Märkten hohe Gewinne, die ihnen genügend Spielraum verschafften, so dass sie auf dem EU-Markt zu gedumpten Preisen und sogar mit Verlust verkaufen können. Besonders die ausführenden Hersteller aus Japan und den USA schreiben auf dem Unionsmarkt Verluste. Die Unionshersteller machten im Bezugszeitraum sowohl auf dem EU-Markt als auch außerhalb der EU Verluste.
- (145) Unter diesen Umständen kommt es nicht darauf an, ob die Preise der ausführenden Hersteller noch niedriger sind als die bereits mit Verlusten verbundenen Preise des Wirtschaftszweigs der Union. Der entscheidende Faktor für die Feststellung der Schädigung ist vielmehr, dass die Unionshersteller keine andere Wahl hatten, als unter ihren Kosten zu verkaufen, um in Anbetracht des massiven Drucks, der auf ihren Verkaufspreisen lastet, ihren Marktanteil zu verteidigen und ein wirtschaftliches Produktionsniveau aufrechtzuerhalten.
- (146) Der russische ausführende Hersteller machte geltend, wegen Qualitätsunterschieden zwischen der von ihm hergestellten und verkauften betroffenen Ware und der gleichartigen, vom Wirtschaftszweig der Union hergestellten Ware müssten Berichtigungen vorgenommen werden. Bei demselben Warentyp sei die Qualität der von ihm hergestellten betroffenen Ware deutlich niedriger als die Qualität der Ware des Wirtschaftszweigs der Union.
- (147) Dieses Vorbringen war nicht belegt, und das Dossier enthielt auch keine Beweise für einen Qualitätsunterschied zwischen russischen Ausfuhren und der Unionsware bei demselben Warentyp. Daher wurde das Vorbringen vorläufig zurückgewiesen. Im Interesse eines gerechten Vergleichs der Warentypen wurde allerdings vorläufig akzeptiert, dass die betroffene russische Ware „zweiter und dritter Wahl“ nicht mit der Ware des Wirtschaftszweigs der Union „erster und zweiter Wahl“ verglichen werden sollte.
- (148) Ein weiterer Einwand betraf die Handelsstufe. Es wurde vorgebracht, dass eine Berichtigung aufgrund unterschiedlicher Stufen gerechtfertigt sei; NLMK verkaufe ausschließlich über einen Händler, EU-Unternehmen dagegen auch direkt an Endverwender. Dieses Vorbringen wurde jedoch ebenso vorläufig zurückgewiesen, da sich in der Untersuchung keine Anzeichen dafür ergaben, dass diese Unterschiede bei der Handelsstufe sich auf die Preise auswirken würden. Insbesondere wurde nicht belegt, dass zwischen den obengenannten Handelsstufen konstante und ausgeprägte Preisunterschiede bestünden.

4.4. Wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union

4.4.1. Allgemeine Anmerkungen

- (149) Nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung umfasste die Prüfung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union eine Bewertung aller Wirtschaftsindikatoren, die für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum relevant waren. Bei der Ermittlung der Schädigung unterschied die Kommission nicht zwischen makroökonomischen und mikroökonomischen Schadensindikatoren, da der „Wirtschaftszweig der Union“ im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung von allen ihr bekannten Unionsherstellern gebildet wird. Die Schadensindikatoren bewertete die Kommission anhand der Daten in den Antworten aller ihr bekannten Unionshersteller auf den Fragebogen sowie der beim Antragsteller eingeholten Daten.

4.4.1.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

- (150) Die Unionsproduktion insgesamt, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung				
	2011	2012	2013	UZ
Produktionsmenge (in Tonnen)	410 695	385 086	334 659	340 213
<i>Index</i>	100	94	81	83
Produktionskapazität (in Tonnen)	486 600	491 600	491 750	492 650
<i>Index</i>	100	101	101	101
Kapazitätsauslastung	84 %	78 %	68 %	69 %

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (151) Im Bezugszeitraum ging die Produktionsmenge des Wirtschaftszweigs der Union um 17,2 % zurück.
- (152) Die vorgelegten Kapazitätsdaten beziehen sich auf die technische Kapazität, was bedeutet, dass die in der Industrie üblichen Berichtigungen für Inbetriebnahme, Wartung, Engpässe und andere normale Ausfallzeiten bereits vorgenommen wurden. Die Kapazität erhöhte sich im Bezugszeitraum geringfügig.
- (153) Einige Unionshersteller tätigten im Bezugszeitraum Investitionen, um ihre Produktionsanlagen zu modernisieren und proportional mehr hochpermeable Warentypen herzustellen als konventionelle Typen der betroffenen Ware. Dies beeinträchtigte die Produktionskapazität im Bezugszeitraum allerdings nicht.
- (154) Der Rückgang der Kapazitätsauslastung ist die Folge eines leichten Anstiegs der Produktionskapazität bei gleichzeitigem Rückgang des Produktionsvolumens. Er betrug im Bezugszeitraum 15 Prozentpunkte.

4.4.1.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

- (155) Was Japan betrifft, wurde ein großer Teil der Einfuhren der japanischen betroffenen Ware in die Niederlande im Bezugszeitraum mit einem vertraulichen KN-Code gemeldet. Deshalb werden in der untenstehenden Tabelle zur Verkaufsmenge und zum Marktanteil Spannen angegeben.
- (156) Die Verkaufsmenge und der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Verkaufsmenge und Marktanteil				
	2011	2012	2013	UZ
Gesamtverkaufsmenge auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)	189 000-204 000	181 000-196 000	174 000-189 000	167 000-182 000

Verkaufsmenge und Marktanteil				
	2011	2012	2013	UZ
<i>Index</i>	100	96	92	89
Marktanteil	51,7 %-58,4 %	50,2 %-57,3 %	53,0 %-59,6 %	51,1 %-57,6 %
<i>Index</i>	100	98	103	100

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben und Eurostat.

- (157) Die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt ging im Bezugszeitraum um 11,4 % zurück: von etwa 189 000-204 000 Tonnen im Jahr 2011 auf 167 000-182 000 Tonnen im Untersuchungszeitraum. Dieser Rückgang setzte bereits vor dem Bezugszeitraum ein; 2010 lag die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union noch bei 210 693 Tonnen.
- (158) Im Bezugszeitraum nahm der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union leicht ab (von 51,7 %-58,4 % auf 51,1 %-57,6 %). Auch dieser Rückgang begann bereits vor dem Bezugszeitraum: 2010 hatte der Wirtschaftszweig der Union noch einen Marktanteil von 60,6 %. Diese Marktanteileinbußen gingen mit dem Verbrauchsrückgang einher, doch der Rückgang der Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union war stärker als die Verringerung des Verbrauchs. Zudem war der Wirtschaftszweig der Union wegen des ständigen Preisdrucks durch die ausführenden Hersteller gezwungen, seine Verkaufspreise zu senken, damit sein Marktanteil nicht noch weiter zurückgeht.

4.4.1.3. Wachstum

- (159) Der Unionsverbrauch ging im Bezugszeitraum um etwa 11 % zurück, während sich die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt in diesem Zeitraum um 11,4 % verringerte. Der Wirtschaftszweig der Union büßte also etwas Marktanteil ein, wogegen sich der Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum leicht erhöhte.

4.4.1.4. Beschäftigung und Produktivität

- (160) Beschäftigung und Produktivität entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Beschäftigung und Produktivität				
	2011	2012	2013	UZ
Zahl der Beschäftigten	2 790	2 716	2 605	2 539
<i>Index</i>	100	97	93	91
Produktivität (in Tonnen je Beschäftigten)	147	142	128	134
<i>Index</i>	100	96	87	91

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (161) Die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Union ging im Bezugszeitraum wegen der Entscheidungen, die Produktion zu verringern, erheblich zurück. Dadurch sank die Beschäftigtenzahl im Bezugszeitraum um 9 %. Die Produktivität der Belegschaft des Wirtschaftszweigs der Union, gemessen als Produktion je Beschäftigten pro Jahr, nahm langsamer ab als die Produktion an sich. Dieser Indikator gilt allerdings nicht als relevant für die Beurteilung der Effizienz des Wirtschaftszweigs der Union, insbesondere weil dieser im Bezugszeitraum proportional mehr hochpermeable Warentypen hergestellt hat. Die Herstellung hochpermeabler Typen der betroffenen Ware bringt zwar höhere Kosten mit sich, erfordert aber auch dünneres Material und damit weniger Tonnen.

4.4.1.5. Höhe der Dumpingspanne und Erholung von früherem Dumping

- (162) Alle Dumpingspannen lagen deutlich oberhalb der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der tatsächlichen hohen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht unerheblich.
- (163) Es waren zwar von 2005 bis 2008 Maßnahmen gegen Russland in Kraft und von 2005 bis 2010 gegen die USA, aber zurzeit gibt es in der EU keine handelspolitischen Schutzmaßnahmen in Bezug auf diese Ware. Deshalb standen auch keine Daten jüngerer Datums zur Verfügung, anhand deren die Auswirkungen eines möglichen früheren Dumpings hätten beurteilt werden können.

4.4.1.6. Preise und die Preise beeinflussende Faktoren

- (164) Die gewogenen durchschnittlichen Verkaufsstückpreise, die die Unionshersteller unabhängigen Abnehmern in der Union in Rechnung stellten, entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Verkaufspreise in der Union				
	2011	2012	2013	UZ
Durchschnittlicher Verkaufsstückpreis in der Union auf dem Gesamtmarkt (in EUR/Tonnen)	1 683	1 531	1 243	1 236
<i>Index</i>	100	91	74	73
Produktionsstückkosten (in EUR/Tonne)	1 669	1 677	1 562	1 479
<i>Index</i>	100	100	94	89

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (165) Die Tabelle oben zeigt die Entwicklung der Verkaufsstückpreise des Wirtschaftszweigs der Union im Vergleich zu den entsprechenden Produktionskosten, bei denen es sich vor allem um die Kosten für den Rohstoff handelt, d. h. für warmgewalzte Coils, die durchschnittlich 50-58 % der Gesamtproduktionskosten im Bezugszeitraum ausmachen. Es ist ein deutlicher Einbruch der Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union zu erkennen. Im Bezugszeitraum gingen die Verkaufspreise im Durchschnitt stärker zurück als die entsprechenden Kosten. Überdies lagen die Verkaufspreise in diesem Zeitraum — außer 2011 — im Durchschnitt unter den Produktionsstückkosten. Dies führte zu beträchtlichen Verlusten für die Unionshersteller; zugleich gingen die durchschnittlichen Verkaufspreise der gedumpten Einfuhren erheblich zurück, was einen ständigen Preisdruck für die Unionshersteller zur Folge hatte. Die Unionshersteller sahen sich gezwungen, ihre Verkaufspreise ebenfalls deutlich zu senken, um zu versuchen, ihren Marktanteil zu halten.

4.4.1.7. Arbeitskosten

- (166) Die durchschnittlichen Arbeitskosten der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten				
	2011	2012	2013	UZ
Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten (in EUR)	48 768	51 045	49 249	49 547
<i>Index</i>	100	105	101	102

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (167) Im Bezugszeitraum ging der Durchschnittslohn je Beschäftigten leicht nach oben; der Anstieg lag aber immer noch unter dem allgemeinen Lohnanstieg in der Union. In jedem Fall ging die Beschäftigung zurück, wie in Erwägungsgrund 161 erläutert.

4.4.1.8. Lagerbestände

- (168) Die Lagerbestände der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Lagerbestände				
	2011	2012	2013	UZ
Schlussbestände (in Tonnen)	18 133	18 416	11 601	15 432
<i>Index</i>	100	102	64	85
Schlussbestände als Prozentsatz der Produktion	4,4 %	4,8 %	3,5 %	4,5 %
<i>Index</i>	100	109	79	103

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (169) Im Bezugszeitraum blieben die Schlussbestände relativ stabil. Die meisten Typen der gleichartigen Ware werden vom Wirtschaftszweig der Union auf spezifische Aufträge der Verwender hin hergestellt. Deshalb können die Bestände nicht als aussagekräftiger Schadensindikator für den Wirtschaftszweig angesehen werden.

4.4.1.9. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

- (170) Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite				
	2011	2012	2013	UZ
Rentabilität der Verkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Umsatzes)	- 0,8 %	- 9,8 %	- 26,6 %	- 22,3 %
<i>Index</i>	(100)	(1 066)	(3 054)	(2 537)
Cashflow (in EUR)	37 298 598	- 20 925 150	- 49 622 748	- 72 013 294
<i>Index</i>	100	(56)	(133)	(193)
Investitionen (in EUR)	29 248 768	35 938 957	29 633 930	23 395 754
<i>Index</i>	100	123	101	80
Kapitalrendite	- 13,1 %	- 23,0 %	- 1 103,0 %	- 327,5 %

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

- (171) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der Unionshersteller als Nettoverlust vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer in der Union in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes. Aus der Tabelle unter Erwägungsgrund 164 wird deutlich, dass der Stückpreis bei Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Union wegen des starken Preisdrucks durch die gedumpte Einfuhren um 26,5 % zurückging. Darüber hinaus arbeiteten die Unionshersteller 2011 noch nahe am Break-even-Punkt, doch 2012 und 2013 stiegen die Verluste erheblich an und lagen schließlich im Untersuchungszeitraum trotz der Bemühungen des Wirtschaftszweigs der Union, durch Personalabbau, befristete Arbeitsvereinbarungen und andere Maßnahmen die Kosten zu minimieren, bei etwa – 22 %.
- (172) Unter Nettocashflow ist die Fähigkeit der Unionshersteller zu verstehen, ihre Tätigkeit selbst zu finanzieren. Hier war ein ähnlicher Abwärtstrend wie bei der Rentabilität zu verzeichnen, und der Nettocashflow wurde negativ, um nicht zu sagen untragbar.
- (173) Trotz der Verluste im Bezugszeitraum blieben die Investitionen in diesem gesamten Zeitraum auf einem Niveau von über 23 Mio. EUR pro Jahr. Sie wurden hauptsächlich zur Modernisierung des Maschinenparks für die Herstellung hochpermeabler Typen der betroffenen Ware getätigt.
- (174) Die Kapitalrendite ist im Prinzip der Gewinn in Prozent des Nettobuchwerts der Investitionen. Wegen der Verluste war sie im Bezugszeitraum allerdings negativ. Die Entwicklung verlief genauso abwärts wie bei der Rentabilität. Die Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten wurden durch die Verluste im Bezugszeitraum beeinträchtigt. Eine größere Investition in die Entwicklung hochpermeabler GOES-Typen wurde beispielsweise von einem Unionshersteller auf 2015 verschoben.

4.5. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (175) Trotz der konkreten Maßnahmen, die der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum zur Effizienzsteigerung durch Kostensenkung und ein konsequentes Management der Herstellkosten ergriffen hat — unter anderem mittels Personalabbau und befristeter Arbeitsvereinbarungen —, hat sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum erheblich verschlechtert: Die Verluste nahmen zu, von – 0,8 % im Jahr 2011 auf – 22,3 % im Untersuchungszeitraum. Im Vergleich zu 2010 ist die negative Entwicklung der Gewinne noch drastischer, da der Wirtschaftszweig der Union in jenem Jahr noch Gewinne in Höhe von 14 % einfahren konnte.
- (176) Außerdem sank die Verkaufsmenge auf dem Unionsmarkt um 11,4 %, der Verkaufsstückpreis um 26,5 %, die Produktion um 17,2 % und die Kapazitätsauslastung um 15 %. Ferner ging die Beschäftigung um 9 % zurück. Infolgedessen erreichten die Verluste eine nicht mehr tragbare Höhe.
- (177) Unter den besonderen Umständen dieses Falls — d. h., dass die ausführenden Hersteller im Allgemeinen nicht die Preise des Wirtschaftszweigs der Union unterboten — ist der entscheidende Faktor für die Ermittlung der Schädigung, dass die Unionshersteller sich gezwungen sahen, zu nicht kostendeckenden Preisen zu verkaufen, da ein erheblicher Teil der ausführenden Hersteller die Ware nicht nur zu gedumpten Preisen verkaufte, sondern sogar unter seinen Kosten, und somit beträchtlichen Druck auf die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union ausübte.
- (178) Aufgrund der Verluste im Bezugszeitraum infolge der oben erläuterten Faktoren war bei den anderen Indikatoren wie Cashflow und Kapitalrendite der gleiche Abwärtstrend zu verzeichnen wie beim Rentabilitätsindikator.
- (179) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen kam die Kommission in dieser Phase der Untersuchung zu dem Schluss, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung erlitten hat, wie alle Hauptschadensindikatoren im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung zeigen.

5. SCHADENSURSACHE

- (180) Nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursachten. Nach Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung prüfte die Kommission auch, ob andere bekannte Faktoren den Wirtschaftszweig der Union zur gleichen Zeit geschädigt haben könnten. Die Kommission stellte sicher, dass eine etwaige Schädigung durch andere Faktoren als die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht den

gedumpten Einfuhren zugerechnet wird. Dabei handelt es sich um folgende Faktoren: Wirtschaftskrise und Nachfragerückgang, mangelnde Konkurrenzfähigkeit der Unionshersteller, Einfuhren aus Drittländern, Ausführleistung der Unionshersteller und die angeblichen Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie.

5.1. Auswirkungen der gedumpten Einfuhren

- (181) Die Verkaufspreise der ausführenden Hersteller gingen im Durchschnitt von 1 813 EUR/Tonne im Jahr 2011 auf 1 263 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum zurück. Indem sie ihren Verkaufsstückpreis im Bezugszeitraum ständig weiter senkten, konnten die Hersteller aus den betroffenen Ländern ihren Marktanteil erhöhen (von 40,2 %-46,9 % im Jahr 2011 auf 41,8 %-48,3 % im Untersuchungszeitraum). Infolge dieses Preisrückgangs setzte im Bezugszeitraum ein intensiver Preiswettbewerb zwischen den Unionsherstellern und den ausführenden Herstellern ein.
- (182) Der starke Rückgang der Preise der ausführenden Hersteller aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum, die ziemlich häufig nicht mehr kostendeckend waren, schädigte den Wirtschaftszweig der Union. Die Unionshersteller hatten keine andere Wahl, als damit zu beginnen, ihre Preise zu senken und mit Verlust zu verkaufen, um eine gewisse Verkaufsmenge und einen bestimmten Marktanteil aufrechtzuerhalten. Dies wirkte sich jedoch nachteilig auf die Rentabilität des Wirtschaftszweigs aus, die in den negativen Bereich umschlug und im Untersuchungszeitraum mit – 22,3 % nicht mehr tragbar war. Es kann eindeutig gesagt werden: Wenn der Wirtschaftszweig der Union nicht seine Preise unter die Produktionskosten gesenkt hätte, hätte er sehr schnell Marktanteile eingebüßt und sich gezwungen gesehen, seine Produktion zurückzufahren und Produktionsanlagen zu schließen.
- (183) Angesichts des klar festgestellten zeitlichen Zusammenfallens zwischen dem Ausmaß gedumpfter Einfuhren zu ständig sinkenden Preisen einerseits und den Einbußen des Wirtschaftszweigs der Union bei den Verkaufsmengen sowie dem Verluste verursachenden Preisdruck andererseits wird die Schlussfolgerung gezogen, dass die gedumpten Einfuhren die Ursache der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union sind. Selbst wenn keine dauerhafte Preisunterbietung vorliegt, so wird doch derzeit vor allem auf dem Unionsmarkt eine aggressive Preispolitik verfolgt, die langfristig nur von den ausführenden Herstellern durchzuhalten ist. Das liegt daran, dass diese im Gegensatz zu den Unionsherstellern auf ihrem jeweiligen Inlandsmarkt dank ihres sehr hohen Marktanteils im Prinzip sehr hohe Gewinne erzielen.

5.2. Auswirkungen anderer Faktoren

5.2.1. Auswirkungen der Wirtschaftskrise

- (184) Die Wirtschaftskrise verursachte in der EU im Bezugszeitraum einen Nachfragerückgang, gefolgt von sinkenden Verkaufspreisen. Bemerkenswert ist jedoch, dass die Krise zwar die GOES-Märkte weltweit betraf, die ausführenden Hersteller auf ihrem jeweiligen Inlandsmarkt aber keine vergleichbaren Schädigungen erlitten. Dies kann damit verdeutlicht werden, dass der USTR⁽¹⁾ (Publication 4491 vom September 2014, Part VII Conclusion, S. 36) zu dem Schluss gelangte, dass der Wirtschaftszweig der USA derzeit keine bedeutende Schädigung erfährt. Außerdem führen japanische, russische und koreanische Hersteller auf ihrem jeweiligen heimischen Markt mitunter beträchtliche Gewinne ein.
- (185) Vorläufig kann der Schluss gezogen werden, dass die Wirtschaftskrise nicht die grundlegende Ursache der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union ist und nicht den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufhebt.

5.2.2. Mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Unionshersteller

- (186) Einige interessierte Parteien behaupteten, den Unionsherstellern fehle es an Wettbewerbsfähigkeit, da ihre Rohstoff-, Energie- (vor allem für Strom) und Arbeitskosten im Vergleich höher seien.
- (187) Es mag einen komparativen Nachteil für Unionshersteller geben, wenn ihre Rohstoff- und Stromkosten denen gewisser ausführender Hersteller, z. B. in Russland und den USA, gegenübergestellt werden.
- (188) Diese Argumente bieten jedoch keine ausreichende Erklärung dafür, dass der Wirtschaftszweig der Union vor dem Bezugszeitraum immer noch Gewinne erzielen konnte, denn dieser potenzielle komparative Kostennachteil bestand höchstwahrscheinlich auch schon damals. Außerdem nahm der Wirtschaftszweig der Union ab 2011 Kosteneinsparungen vor, die zu einem Rückgang der Arbeitskosten und der Produktionsstückkosten führten. Deshalb wird dieser Einwand vorläufig zurückgewiesen.

⁽¹⁾ United States Trade Representative (Handelsbeauftragter der Vereinigten Staaten).

5.2.3. Einfuhren aus Drittländern

(189) Die Menge der Einfuhren aus anderen Drittländern entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Einfuhren aus Drittländern					
Andere Drittländer		2011	2012	2013	UZ
	Menge (in Maßeinheit)	5 224	1 262	1 502	1 891
	Index	100	24	29	36
	Marktanteil	1,4 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %

Quelle: Eurostat.

(190) Die bei weitem überwiegende Mehrheit aller Einfuhren in die Union entfällt auf die betroffenen Länder. Andere Einfuhren sanken im Bezugszeitraum um 63,8 %. In Anbetracht der niedrigen Mengen (1 891 Tonnen) und des geringen Marktanteils (0,6 %) am Ende des Untersuchungszeitraums deutet ganz eindeutig nichts darauf hin, dass andere Einfuhren eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursacht hätten.

5.2.4. Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union

(191) Die Ausfuhrmenge der Unionshersteller entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Ausfuhrleistung der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller				
	2011	2012	2013	UZ
Ausfuhrmenge (in Tonnen)	200 895	187 250	142 810	155 239
Index	100	93	71	77
Durchschnittspreis (in EUR/Tonne)	1 556	1 521	1 211	1 139
Index	100	98	78	73

Quelle: Überprüfte Fragebogenangaben.

(192) Die Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller an unabhängige Abnehmer sanken im Bezugszeitraum (mengenmäßig) um 22,7 %. Um weiterhin mit den anderen Herstellern auf Drittlandsmärkten konkurrieren zu können, mussten die EU-Hersteller ihre Ausführpreise senken. Die Ausfuhrmenge machte jedoch am Ende des Untersuchungszeitraums 45,6 % der gesamten Produktion aus im Vergleich zu 48,9 % 2011, also 3,3 Prozentpunkte weniger in einer relativ kurzen Zeit.

(193) Dementsprechend trug die Ausfuhrleistung der Unionshersteller ebenfalls zu der Schädigung bei, aber nicht in dem Maße, dass der ursächliche Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufgehoben wäre, und zwar aus folgenden Gründen: Erstens sollte der im Vergleich zum Preis auf dem EU-Markt (1 235 EUR pro Tonne) niedrigere Verkaufsstückpreis der Unionshersteller auf den Ausfuhrmärkten (1 139 EUR pro Tonne) vor dem Hintergrund gesehen werden, dass in den Ausfuhrmärkten ein großer

Anteil der GOES zweiter Qualität der EU-Hersteller enthalten ist; diese werden hauptsächlich ausgeführt und mit einem Abschlag gegenüber den GOES erster Qualität verkauft. Zweitens entfällt mit 172 410 Tonnen die Mehrheit der Verkäufe der Unionshersteller auf die EU, während die Ausfuhrmenge 155 239 Tonnen beträgt. Drittens hängt die schlechtere Ausfuhrbilanz damit zusammen, dass die Märkte in den betroffenen Ländern, die zu den wichtigsten Handelspartnern der Union gehören, ziemlich verschlossen und schwer zu durchdringen sind. In Anbetracht dessen wird der Schluss gezogen, dass der Wirtschaftszweig der Union eine Ausfuhrleistung auf hohem Niveau aufrechterhalten konnte. Hätten die Ausfuhrverkäufe in einer Situation, die aufgrund der gedumpten, häufig nicht einmal kostendeckenden Einfuhren durch einen starken Preisdruck gekennzeichnet war, nicht in diesem Maße fortgesetzt werden können, so wären der Verlust von Größenvorteilen und die Auswirkungen auf die Produktionsstückkosten des Wirtschaftszweigs der Union sogar noch deutlicher ausgefallen.

5.2.5. Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie

- (194) Einige interessierte Parteien machten geltend, nicht die Einfuhren aus den betroffenen Ländern, sondern vielmehr die strukturellen Probleme der Stahlbranche der Union wie z. B. Überkapazitäten hätten die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union, der aus vertikal integrierten Stahlproduzenten besteht, verursacht.
- (195) Die negativen Auswirkungen dieses Faktors betreffen jedoch nicht EU-Hersteller von GOES. Die Schadensanalyse zeigt, dass die Unionshersteller konkrete Maßnahmen zur Effizienzsteigerung ergriffen haben; so wurde beispielsweise die Produktionsmenge um 70 482 Tonnen reduziert (– 17,2 %), die Beschäftigtenzahl sank um 251 Vollzeitäquivalente (– 9 %), und die Stückkosten gingen um 11 % zurück.
- (196) Ferner gibt es auf dem Unionsmarkt für konventionelle Typen der betroffenen Ware keine nennenswerten Überkapazitäten. Darüber hinaus werden die Unionshersteller ihren Produktmix auf Waren mit geringerem Ummagnetisierungsverlust umstellen, und die Kapazitäten für die Herstellung konventioneller Typen werden weiter sinken.
- (197) Die Untersuchung zeigte bisher keine strukturellen Probleme in der Union auf, die als Ursache der Schädigung angesehen werden könnten. Das Problem ist für die Unionshersteller vielmehr, dass sie wegen der gedumpten Einfuhren aus Japan, Korea, den USA und der VR China nicht in der Lage sind, bei ständig sinkenden Preisen mehr hochpermeable Typen der betroffenen Ware herzustellen (und zu verkaufen). Bei konventionellen Typen der betroffenen Ware wiederum sehen sich die Unionshersteller mit einem Überangebot aufgrund der gedumpten Einfuhren aus Russland konfrontiert, die Preisdruck auf diese Typen der betroffenen Ware ausüben. Die angeblichen Überkapazitäten, wenn es sie denn gibt, sind eher ein Ergebnis der gedumpten Einfuhren als die Ursache der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union.

5.2.6. Russische Einfuhren sind Waren konventioneller Güte

- (198) Die russische ausführende Gruppe brachte vor, die Schädigung sei ausschließlich bei hochwertigen Warentypen aufgetreten und nicht im konventionellen GOES-Bereich, dessen Produktion und Verkäufe tragfähig seien. Die Ausfuhren aus Russland könnten also ihrer Ansicht nach in diesem Fall nicht als Ursache der Schädigung betrachtet werden.
- (199) Es erlitten jedoch alle Unionshersteller — auch diejenigen, die ausschließlich konventionelle GOES-Typen herstellen — eine bedeutende Schädigung im Hinblick auf Produktionsmenge, Verkaufsmenge, Marktanteil, Verkaufspreise und Rentabilität. Das zeigt eindeutig, dass dieser Einwand nicht berechtigt ist.

5.3. Schlussfolgerung zur Schadensursache

- (200) Es wurde vorläufig ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der von den Unionsherstellern erlittenen Schädigung und den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern festgestellt. Der drastische Rückgang insbesondere der Preise der gedumpten Einfuhren und die rückläufige Leistung des Wirtschaftszweigs der Union fallen ganz eindeutig zeitlich zusammen. Der Wirtschaftszweig der Union versuchte 2011, seine Preise aufrechtzuerhalten, hatte dann aber keine andere Wahl, als sich dem Preisniveau der gedumpten Einfuhren anzupassen, um seine Marktanteile zu halten oder zumindest weitere Einbußen zu verhindern. Dies führte zu Verlusten, die nicht mehr tragbar sind.

- (201) Alle bekannten Faktoren, die Einfluss auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union haben, wurden von der Kommission von den schädigenden Auswirkungen der gedumpte Einfuhren unterschieden und abgegrenzt. Es wurde vorläufig festgestellt, dass andere Faktoren wie die Wirtschaftskrise, die angeblich mangelnde Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftszweigs der EU, die Einfuhren aus Drittländern, die Ausfuhrverkaufsleistung der Unionshersteller oder die Überkapazitäten des Wirtschaftszweigs der Union den oben hergestellten ursächlichen Zusammenhang nicht aufheben, selbst in kombinierter Wirkung nicht. Der Verbrauchsrückgang und die Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union haben vielleicht etwas zu der Schädigung beigetragen, doch ohne die stetig sinkenden Preise der gedumpte Einfuhren wäre die Lage des Wirtschaftszweigs der Union mit Sicherheit nicht in dem Maße beeinträchtigt worden. Insbesondere die Verkaufspreise wären nicht auf ein derart niedriges Niveau gesunken.
- (202) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen hat die Kommission in dieser Phase den Schluss gezogen, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht wurde und dass durch die anderen Faktoren — weder einzeln betrachtet noch in kombinierter Wirkung — der ursächliche Zusammenhang nicht aufgehoben wurde.

6. UNIONSINTERESSE

- (203) Nach Artikel 21 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob sich eindeutig der Schluss ziehen ließ, dass die Einführung von Maßnahmen trotz der Feststellung des schädigenden Dumpings im vorliegenden Fall dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Bei der Ermittlung des Unionsinteresses wurde den Interessen aller Beteiligten, insbesondere derjenigen des Wirtschaftszweigs der Union, der Einführer, und der Verwender sowie den Gemeinwohlinteressen in Bezug auf die betroffene Ware nach der Richtlinie 2009/125/EG des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ (im Folgenden „Ökodesign-Richtlinie“) Rechnung getragen.

6.1. Interesse des Wirtschaftszweigs der Union

- (204) Der Wirtschaftszweig der Union ist in verschiedenen Mitgliedstaaten angesiedelt (Vereinigtes Königreich, Frankreich, Deutschland, Tschechische Republik, Polen und Schweden) und beschäftigt in Bezug auf die betroffene Ware direkt mehr als 2 500 Personen.
- (205) Alle der Kommission bekannten Hersteller arbeiteten bei der Untersuchung mit. Keiner von ihnen lehnte die Einleitung des Verfahrens ab. Wie die Analyse der Schadensindikatoren gezeigt hat, litt der gesamte Wirtschaftszweig der Union unter einer Verschlechterung seiner Lage und den negativen Auswirkungen der gedumpte Einfuhren.
- (206) Durch die Einführung vorläufiger Antidumpingzölle dürften auf dem Unionsmarkt wieder faire Handelsbedingungen hergestellt werden, der Preisdruck dürfte ein Ende finden und der Wirtschaftszweig der Union in der Lage sein, sich zu erholen. Dies würde zu einer Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union bis auf ein Niveau führen, das für diesen kapitalintensiven Wirtschaftszweig als notwendig erachtet wird. Der Wirtschaftszweig der Union hat durch die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung erlitten. Es sei daran erinnert, dass alle Schadensindikatoren im Bezugszeitraum eine negative Entwicklung aufwiesen. Insbesondere die Schadensindikatoren im Zusammenhang mit dem Geschäftsergebnis aller der Kommission bekannten Unionshersteller, wie Rentabilität und Cashflow, hatten sich deutlich negativ entwickelt. Umso wichtiger ist es, dass die Preise wieder auf ein nicht gedumptes oder zumindest ein nicht schädigendes Niveau angehoben werden, damit die Hersteller alle unter fairen Wettbewerbsbedingungen auf dem Unionsmarkt tätig sein können. Werden keine Maßnahmen ergriffen, so dürfte sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union höchstwahrscheinlich weiter verschlechtern.
- (207) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Antidumpingzöllen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union liegt. Durch die Einführung von Antidumpingmaßnahmen könnte sich der Wirtschaftszweig der Union von den Auswirkungen des festgestellten schädigenden Dumpings erholen.

6.2. Interesse der unabhängigen Einführer

- (208) Eine Stichprobenbildung für die unabhängigen Einführer war nicht erforderlich, weil sich nur zwei unabhängige Einführer meldeten und bei dieser Untersuchung umfassend mitarbeiteten, indem sie einen beantworteten Fragebogen übermittelten.

⁽¹⁾ Richtlinie 2009/125/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. Oktober 2009 zur Schaffung eines Rahmens für die Festlegung von Anforderungen an die umweltgerechte Gestaltung energieverbrauchsrelevanter Produkte (ABl. L 285 vom 31.10.2009, S. 10).

- (209) Der Anteil der Tätigkeit in Verbindung mit der betroffenen Ware lag beim ersten unabhängigen Einführer bezogen auf seinen gesamten Umsatz bei nahezu 100 %, während beim anderen Einführer dieser Anteil nur einen geringen Teil des Gesamtumsatzes ausmachte. Sie sprachen sich beide gegen eine potenzielle Einführung von Antidumpingmaßnahmen aus, weil sie der Ansicht waren, dass dies zur Einstellung der Einfuhren der betroffenen Ware führen könnte.
- (210) Der erste unabhängige Einführer stellte seine Tätigkeit nach dem Untersuchungszeitraum ein. Dieser unabhängige Einführer trieb mit Unionsabnehmern nicht nur direkten Handel mit kompletten Coils, sondern führte vor der Versendung an Unionsabnehmer auch Besäumen und Spalten durch.
- (211) Der andere Einführer führte nur kleine Mengen der betroffenen Ware ein, die nur einen geringen Teil seines Umsatzes bildeten. Daher wird angesichts des begrenzten Anteils der betroffenen Ware an der Gesamttätigkeit dieses Einführers vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen keine nennenswerten negativen Auswirkungen auf das Interesse dieses Unionseinführers haben wird.
- (212) Somit wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen keine nennenswerten Auswirkungen auf das Interesse der Unionseinführer hat.

6.3. Interesse der Verwender

6.3.1. Vorbemerkung

- (213) Die betroffene Ware wird vornehmlich als Kernwerkstoff bei der Herstellung von Leistungs- und Verteilungstransformatoren verwendet. Bei den Transformatorenherstellern in Europa handelt es sich um einen seit langem etablierten Wirtschaftszweig, der die großen Energieversorger von jeher beliefert. Die Transformatorenindustrie im Allgemeinen besteht aus großen Industriekonzernen, die weltweit vertreten sind. Allerdings sind auch einige kleinere unabhängige Unternehmen auf dem Markt, von denen einige auf spezifischen Nischenmärkten, wie dem Schneiden von Kernen, tätig sind.
- (214) Die betroffene Ware gilt als erheblicher Kostenfaktor für die Verwender. Die erfassten Daten zeigen, dass auf die betroffene Ware als Vorleistung durchschnittlich rund 6 % bis 13 % der gesamten Produktionskosten von Transformatoren entfallen. Dies kann in einigen Ausnahmefällen bei einer begrenzten Zahl von zwischengeschalteten Unternehmen, die zwischen den Herstellern der betroffenen Ware und den Transformatorenherstellern angesiedelt sind, auch mehr sein. Die Tätigkeit dieser zwischengeschalteten Unternehmen ist beschränkt auf die Längsteilung auf Breite und das Schneiden von Blechen nach den Angaben des Transformatorenherstellers in Bezug auf die Coils und/oder den Bau von Kernen für die Transformatoren.
- (215) Einige Verwender brachten vor, dass die Waren der ausführenden Hersteller in Bezug auf Ummagnetisierungsverlust und Betriebsgeräusche hochwertiger seien. Zudem machten sie geltend, dass der Wirtschaftszweig der Union im Falle der Einführung von Maßnahmen nicht über ausreichend Kapazität verfügen würde, um die Verwenderindustrie insbesondere mit hochpermeablen Typen zu versorgen, wodurch es zu einem Versorgungsengpass käme.
- (216) Außerdem brachten sie vor, dass Einfuhren aus den betroffenen Ländern notwendig seien, um den Unternehmen, die GOES-Waren einführen und verwenden, eine bessere Verhandlungsposition zu verschaffen. Entsprechend behaupteten sie, die Einführung von Maßnahmen würde zu einer Verringerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Transformatorenherstellern außerhalb der Union führen, auch weil die Einführung der Maßnahmen einen erheblichen Preisanstieg zur Folge hätte. Ein solcher Preisanstieg würde zu Auftragseinbußen und zu einem Verlust an Marktanteilen in der Union führen und möglicherweise zu der Entscheidung, die Produktion aus der Union auszulagern.
- (217) Zur Bewertung dieser beiden Hauptargumente berücksichtigte die Kommission die folgende Marktstruktur. Weltweit gibt es nur 16 bedeutende Hersteller der betroffenen Ware. Es gibt jeweils zwei Hersteller in Japan und den USA, einen in Russland und in Korea, vier in der VR China und sechs in der Union (fünf Stahlwerke und ein Schneid-Center). Die Union ist daher der Markt mit der größten Herstellerzahl. Das Vertriebsnetz der japanischen und der US-amerikanischen Hersteller ist auf dem Unionsmarkt besonders gut aufgestellt, weil diese Hersteller über eigene Servicezentren verfügen und/oder mit verbundenen Einführern in der Union zusammenarbeiten. Außerdem können anscheinend nicht alle 16 Hersteller bestimmte hochpermeable Typen der betroffenen Ware liefern. Die Hersteller von hochpermeablen Typen der betroffenen Ware haben ihre Standorte in der Union, in den USA, in Japan, Korea und in der VR China.

- (218) Was die Position der Verwender betrifft, hat die Untersuchung gezeigt, dass die mitarbeitenden Verwender, auf die rund 40 % aller GOES-Einfuhren aus den betroffenen Ländern entfielen, im Untersuchungszeitraum 48 % ihrer Einkäufe bei den Herstellern in den betroffenen Ländern und 52 % ihrer Einkäufe bei den Unionsherstellern tätigten.

6.3.2. Versorgungsengpässe und Qualitätsunterschiede

- (219) In Bezug auf das Vorbringen der Verwender, dass die Einführung von Maßnahmen bei der betroffenen Ware zu Versorgungsengpässen führen würde, weist die Kommission darauf hin, dass mit Antidumpingzöllen der Unionsmarkt nicht für Einfuhren abgeriegelt werden soll, sondern durch die Beseitigung der Auswirkung von schädigendem Dumping ein fairer Handel wiederhergestellt werden soll. Die Waren aus den betroffenen Ländern dürften deshalb auch weiterhin eingeführt werden, allerdings zu nicht gedumpten oder zumindest zu nicht schädigenden Preisen.
- (220) Was die Qualität der betroffenen Ware betrifft, so gilt die Ware eines japanischen Herstellers als Qualitätsmaßstab innerhalb der GOES- und Transformatorenindustrie. Allerdings sind zwei Unionshersteller allgemein als Hersteller anerkannt, die in der Lage sind, bestimmte Qualitätstypen der betroffenen Ware mit niedrigen Ummagnetisierungsverlusten herzustellen. Ferner holen die Unionshersteller auf und haben beschlossen, proportional mehr hochpermeable Warentypen herzustellen als konventionelle Typen der betroffenen Ware, was auch das Ergebnis der ersten Umsetzungsphase der Verordnung (EU) Nr. 548/2014 der Kommission ⁽¹⁾ (Ökodesign-Verordnung) (Näheres dort) ist.
- (221) Unter Berücksichtigung der seit 2011 aufgelaufenen Verluste wäre es fraglich, ob der Wirtschaftszweig der Union bei einer Nichteinführung von Antidumpingzöllen in der Lage wäre, seine GOES-Typen mit hoher Permeabilität weiter zu entwickeln, die für die Umsetzung von Stufe 1 der Verordnung (EU) Nr. 548/2014 erforderlich sind.
- (222) Angesichts der freien Produktionskapazität der Unionshersteller und ihrer derzeitigen Strategie, in naher Zukunft proportional mehr hochpermeable Warentypen herzustellen als konventionelle Typen der betroffenen Ware, ist es unwahrscheinlich, dass der Wirtschaftszweig der Union zur Belieferung der Verwenderindustrie insbesondere mit bestimmten hochpermeablen Typen nicht über ausreichende Kapazitäten verfügen würde. Diesbezüglich schätzen die Unionshersteller, dass sie im Laufe des Jahres 2015 in der Lage sein werden, 144 000 Tonnen hochpermeable Typen herzustellen.
- (223) Diese Schätzungen werden von einem Verwender angezweifelt; er brachte vor, dass der Wirtschaftszweig der Union im Laufe des Jahres 2015 höchstens 90 000 Tonnen hochpermeable Typen herstellen könne. Angesichts fehlender weiterer Belege für dieses Vorbringen konnte die Kommission zu diesem Zeitpunkt seine Richtigkeit nicht überprüfen. Doch selbst wenn sich die Schätzungen des Verwenders, dass die Unionshersteller den Unionsbedarf an hochpermeablen Typen künftig nicht decken könnten, als korrekt erweisen sollten, wäre dies allein nicht entscheidend. Bei der Prüfung des Unionsinteresses ist es nicht erforderlich, dass die Nachfrage in der Union vollständig durch die Unionsproduktion gedeckt wird. Vielmehr sollen mit dem Antidumpingzoll wieder gleiche Wettbewerbsbedingungen auf dem Unionsmarkt hergestellt werden. Somit sollten die Einfuhren aus den betroffenen Ländern weiterhin auf den Unionsmarkt gelangen, allerdings zu fairen Preisen. Die Kommission gelangte daher vorläufig zu dem Schluss, dass nicht nachgewiesen wurde, dass die Einführung von Maßnahmen zu einem Versorgungsengpass bei hochpermeablen GOES-Typen führen dürfte.
- (224) Diese Feststellung lässt eine weitere Untersuchung der Frage, ob für bestimmte hochpermeable und/oder DR-Typen von besonders hoher Qualität in der endgültigen Phase auf der Grundlage weiterer vorzulegender Informationen eine andere Bewertung angebracht ist, unberührt.

6.3.3. Wettbewerbsfähigkeit der Unionsverwender

- (225) Da die betroffene Ware aus den betroffenen Ländern nach wie vor eingeführt werden dürfte und andere Bezugsquellen weiterhin zur Verfügung stehen — wenn auch nur in begrenztem Umfang —, ist das Vorbringen, die Einführung von Antidumpingzöllen würde zu einer Monopolstellung des Wirtschaftszweigs der Union führen, unbegründet. Der Wirtschaftszweig der Union umfasst mehr als einen Hersteller und die Unionshersteller standen bisher im Wettbewerb zueinander.

⁽¹⁾ Verordnung (EU) Nr. 548/2014 der Kommission vom 21. Mai 2014 zur Umsetzung der Richtlinie 2009/125/EG des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich Kleinleistungs-, Mittelleistungs- und Großleistungstransformatoren (ABl. L 152 vom 22.5.2014, S. 1).

- (226) Bestimmte Parteien machten geltend, dass die Monopolstellung des Wirtschaftszweigs der Union insbesondere in Bezug auf bestimmte Typen der betroffenen Ware entstehe, d. h. bestimmte hochpermeable Warentypen, die weltweit nur von einer begrenzten Zahl von Unternehmen hergestellt werden könnten. Diesbezüglich sollte zunächst festgehalten werden, dass für die Zwecke dieses Antidumpingverfahrens alle Typen der betroffenen Ware als eine einzige Ware betrachtet werden sollten. Gegenstand der Untersuchung (einschließlich der Analyse des Unionsinteresses) sollte deshalb die betroffene Ware als Ganzes und nicht bestimmte Warentypen sein.
- (227) Dessen ungeachtet wurden tatsächlich einige hochpermeable Typen der betroffenen Ware von nur einer begrenzten Zahl von Herstellern in der Union, den USA, Japan, Korea und der VR China hergestellt. Diese Bezugsquellen dürften allerdings auch nach der Einführung von Maßnahmen weiterhin verfügbar sein, auch die aus den betroffenen Ländern, jedoch bei nicht gedumpten oder zumindest nicht schädigenden Preisen. Daher würde ein ausreichender Wettbewerb aufrechterhalten, auch in Bezug auf diese spezifischen Warentypen.
- (228) Zudem dürften die Maßnahmen aus den nachstehenden Gründen nur begrenzte Auswirkungen haben. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass auf die betroffene Ware als Vorleistung durchschnittlich rund 6 % bis 13 % der gesamten Produktionskosten eines Transformators entfallen, wurden die möglichen Auswirkungen der vorgeschlagenen Maßnahmen geschätzt. Ein Anstieg des GOES-Preises um 30 % könnte zu einem Anstieg der Kosten eines Transformators um höchstens 3 % führen. Dabei handelt es sich allerdings um ein Worst-Case-Szenario, denn diesem Szenario liegt die Annahme zugrunde, dass nicht nur die Einfuhrpreise, sondern auch die Preise des Wirtschaftszweigs der Union um 30 % steigen. Wahrscheinlicher ist, dass die Auswirkungen erheblich geringer sind, weil davon ausgegangen werden kann, dass die Unionshersteller von einem leichten Preisanstieg in Verbindung mit stärkeren Größenvorteilen profitieren möchten. Die Einführung von Maßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe dürfte sich also nur begrenzt auf die Preise für Transformatoren und die Beschäftigung in der Verwenderindustrie auswirken.
- (229) Außerdem werden Einfuhren zu fairen Preisen die Verwender nicht unverhältnismäßig beeinträchtigen, weil die Preise im Bezugszeitraum erheblich zurückgingen. Selbst bei Berücksichtigung von Zöllen in Höhe von 30 % werden sich die Preise im Allgemeinen immer noch auf dem Niveau von 2011 bewegen. Ferner sollte beachtet werden, dass, wenn man von den erfassten Daten ausgeht, die Mehrheit der mitarbeitenden Verwender in Bezug auf die betroffene Ware insgesamt betrachtet gewinnbringend arbeitete.
- (230) Darüber hinaus beziehen die Verwender einen bedeutenden Teil ihrer GOES, auch hochpermeable Typen, vom Wirtschaftszweig der Union. Ein fortgesetzter Preisdruck durch gedumpte Einfuhren könnte zu Werksschließungen in der Union führen. Werden keine Antidumpingmaßnahmen ergriffen, die die negativen Auswirkungen schädigenden Dumpings beseitigen, ist nicht auszuschließen, dass die Verwender ausschließlich von Einfuhren abhängig werden, insbesondere was hochpermeable Typen betrifft, wodurch der Wettbewerb und die Verwenderindustrie mit Sicherheit ebenfalls beeinträchtigt würde.

6.3.4. Schlussfolgerung zum Verwenderinteresse

- (231) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen dem Interesse der Verwender zuwiderlaufen würde. Die Kommission konnte jedoch zum jetzigen Zeitpunkt dem Vorbringen nicht zustimmen, dass die Einführung von Maßnahmen zu einem Versorgungsengpass bei hochpermeablen GOES-Typen führen würde. Ferner gelangte sie zu dem Schluss, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Verwenderindustrie durch die Einführung beeinträchtigt würde, wenn auch mit geringeren Auswirkungen auf die Kosten und die Beschäftigung als behauptet.

6.4. Andere Faktoren

- (232) Mehrere interessierte Parteien haben die Ökodesign-Richtlinie angesprochen, mit der ein Rahmen für die Festlegung von Ökodesign-Anforderungen an energieverbrauchsrelevante Produkte geschaffen wird, indem verbindliche Mindestanforderungen an die Energieeffizienz dieser Produkte festgelegt werden. Damit soll der Energieverbrauch in der Union verringert werden, indem die Effizienz elektrischer Geräte verbessert wird.
- (233) Die Ökodesign-Richtlinie wird anhand produktspezifischer Verordnungen umgesetzt, die unmittelbar in allen EU-Ländern anwendbar sind. Die Ökodesign-Verordnung beinhaltet die neuen Ökodesign-Anforderungen hinsichtlich Kleinleistungs-, Mittelleistungs- und Großleistungstransformatoren. In Artikel 1 der Ökodesign-Verordnung wird der Geltungsbereich festgelegt (anwendbar auf das Inverkehrbringen und die Inbetriebnahme von Leistungstransformatoren mit einer Mindestnennleistung von 1 kVA, die in mit 50 Hz betriebenen Stromübertragungs- und

-verteilungsnetzen oder in industriellen Anwendungen verwendet werden). Die Ökodesign-Verordnung gilt nur für Transformatoren, die nach ihrem Inkrafttreten gekauft wurden. Stufe 1 dieser Verordnung würde ab dem 1. Juli 2015 gelten. Es wird allgemein davon ausgegangen, dass die Ökodesign-Verordnung zur Herstellung und zum Verkauf von proportional mehr hochpermeablen Typen der betroffenen Ware führen wird. Allerdings würden Transformatoren, für die die konventionellen Typen der betroffenen Ware verwendet werden, weiterhin produziert, jedoch in geringerem Umfang.

- (234) Daher ist in rechtsverbindlichen Produktnormen das Ziel festgesetzt, eine ausreichende Versorgung mit hochwertigen GOES — unabhängig von ihrem Ursprung — für die Herstellung und Vermarktung von Transformatoren in Europa zu gewährleisten. Zwar wird die Nachfrage nach hochpermeablen Typen ohne Zweifel steigen, doch ist das künftige Nachfragevolumen derzeit unklar, weil die interessierten Parteien bisher keine relevanten mit entsprechenden Beweisen untermauerten Prognosen vorgelegt haben. Wie jedoch bereits dargelegt, gelangte die Kommission vorläufig zu dem Schluss, dass nicht nachgewiesen wurde, dass die Einführung von Maßnahmen zu einem Versorgungsengpass bei hochpermeablen GOES-Typen führen dürfte und das Erreichen der in der genannten Richtlinie festgelegten Ziele somit untergraben würde.

6.5. Schlussfolgerung zum Unionsinteresse

- (235) Aus den angeführten Gründen wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen den Wirtschaftszweig der Union in die Lage versetzen würde, wieder rentabel zu arbeiten und die Investitionen zu tätigen, die künftig notwendig sind, um die Qualitäten herzustellen und zu entwickeln, die benötigt werden, damit auch die Effizienzziele der Ökodesign-Verordnung für 2021 erreicht werden (die sogenannte zweite Stufe der Ökodesign-Verordnung).
- (236) Würden keine Maßnahmen eingeführt, wäre es auch unter Berücksichtigung der seit 2011 aufgelaufenen Verluste und der negativen Kapitalrendite fraglich, ob der Wirtschaftszweig der Union in der Lage wäre, seine hochpermeablen Qualitäten weiterzuentwickeln, und ob er letztendlich überleben könnte.
- (237) Was das Interesse der Verwender betrifft, wirkt sich die Einführung von Maßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe nur begrenzt auf die Preise für Transformatoren und die Beschäftigung in der Verwenderindustrie aus.
- (238) Mit Blick auf das Ziel der Ökodesign-Verordnung, aus Gründen der Energieeffizienz eine ausreichende Versorgung des Unionsmarkts mit hochpermeablen GOES zu gewährleisten, wurde in dieser Phase nicht festgestellt, dass dieses Ziel durch die Einführung von Maßnahmen untergraben würde.
- (239) Daher gelangte die Kommission in dieser Phase der Untersuchung insgesamt zu dem Schluss, dass es keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass die Einführung von Maßnahmen gegenüber den Einfuhren von GOES mit Ursprung in den betroffenen Ländern dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Diese Feststellung lässt eine weitere Untersuchung der Frage, ob für bestimmte hochpermeable und/oder DR-Typen von besonders hoher Qualität in der endgültigen Phase auf der Grundlage weiterer vorzulegender Informationen eine andere Bewertung angebracht ist, unberührt.

7. VORLÄUFIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

- (240) Auf der Grundlage der Schlussfolgerungen der Kommission zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Unionsinteresse sollten vorläufige Maßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren zu verhindern.

7.1. Schadensbeseitigungsschwelle (Schadensspanne)

- (241) Zur Festsetzung der Höhe der Maßnahmen ermittelte die Kommission zunächst den Zollsatz, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erforderlich ist.
- (242) Die Schädigung würde beseitigt, wenn der Wirtschaftszweig der Union in der Lage wäre, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt zu erzielen, der in einer solchen Branche unter normalen Wettbewerbsbedingungen, d. h. ohne gedumpte Einfuhren, erwirtschaftet werden könnte. Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union war im

gesamten Bezugszeitraum negativ, d. h. für die Jahre 2011 bis 2013 und für den Untersuchungszeitraum. Der Antragsteller forderte die Kommission auf, 14 % des Umsatzes heranzuziehen, was dem durchschnittlichen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen der Unionshersteller im Jahr 2010 entsprach. Auch unter Berücksichtigung der Verluste ab 2011 und der sogar 2010 in die Höhe schnellenden Preise für die betroffene Ware auf dem Weltmarkt wurde dieser 2010 erzielte durchschnittliche Gewinn jedoch als außergewöhnlich hoch eingestuft. Es kann also nicht davon ausgegangen werden, dass unter normalen Wettbewerbsbedingungen ein Gewinn von 14 % zu erzielen ist.

- (243) Anhand der verfügbaren Informationen wurde vorläufig festgestellt, dass 5 % des Umsatzes eine angemessene Gewinnspanne darstellen, die der Wirtschaftszweig der Union ohne gedumpte Einfuhren erzielen könnte. Dieser Prozentsatz wurde ebenfalls in der vorausgegangenen Untersuchung ⁽¹⁾ verwendet, als der Wirtschaftszweig der Union mit seinen Verkäufen die Gewinnzone erreichte, auch angesichts der höheren Nachfrage seitens der nachgelagerten Industrie und eines angemessenen Preisniveaus. Der Wirtschaftszweig der Union erzielte diesen Gewinn 2001. Die folgenden Jahre konnten nicht berücksichtigt werden, weil der Markt durch gedumpte Einfuhren beeinträchtigt war.
- (244) Außerdem bezieht sich die Kommission auf Erwägungsgrund 157 der Durchführungsverordnung (EU) 2015/110 der Kommission ⁽²⁾, wo ebenfalls eine Gewinnspanne von 5 % verwendet wurde. Diesbezüglich gibt es mindestens zwei Gemeinsamkeiten mit diesem Fall: Erstens werden beide Waren im selben Industriesektor hergestellt, und zweitens bilden in beiden Fällen warmgewalzte Coils den Hauptteil der Produktionskosten.
- (245) Auf dieser Grundlage berechnete die Kommission einen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware für den Wirtschaftszweig der Union, indem den Produktionskosten des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum die obengenannte Gewinnspanne von 5 % aufgeschlagen wurde.
- (246) Die Kommission ermittelte anschließend die Schadensbeseitigungsschwelle anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern, gebührend berichtigt um Einfuhrkosten und Zölle, wie er bei den Preisunterbietungsberechnungen ermittelt wurde, mit dem gewogenen durchschnittlichen nicht schädigenden Preis der von den bekannten Unionsherstellern im Untersuchungszeitraum auf dem Unionsmarkt verkauften gleichartigen Ware. Eine etwaige sich aus diesem Vergleich ergebende Differenz wurde als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen CIF-Einfuhrwerts ausgedrückt.

7.2. Vorläufige Maßnahmen

- (247) Vorläufige Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern sollten im Einklang mit der Regel des niedrigeren Zolls nach Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung eingeführt werden. Die Kommission verglich die Schadensspannen mit den Dumpingspannen. Der Zollsatz sollte in Höhe der Dumpingspanne oder der Schadensspanne festgesetzt werden, je nachdem, welche niedriger ist.
- (248) Auf dieser Grundlage sollten folgende vorläufige Antidumpingzollsätze gelten, und zwar auf der Basis des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Dumpingspanne	Schadensspanne	Vorläufiger Antidumpingzoll
VR China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	33,7 %	28,7 %
	Alle übrigen Unternehmen			28,7 %

⁽¹⁾ Verordnung (EG) Nr. 1371/2005 des Rates vom 19. August 2005 zur Einführung endgültiger Antidumpingzölle auf die Einfuhren kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in den Vereinigten Staaten von Amerika und Russland und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 151/2003 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter Elektrobleche mit Ursprung in Russland (ABl. L 223 vom 27.8.2005, S. 1).

⁽²⁾ Durchführungsverordnung (EU) 2015/110 der Kommission vom 26. Januar 2015 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf Einfuhren bestimmter geschweißter Rohre aus Eisen oder nicht legiertem Stahl mit Ursprung in Belarus, in der Volksrepublik China und in Russland und zur Einstellung der Verfahren betreffend die Einfuhren bestimmter geschweißter Rohre aus Eisen oder nicht legiertem Stahl mit Ursprung in der Ukraine nach einer Überprüfung wegen bevorstehenden Außerkrafttretens nach Artikel 11 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates (ABl. L 20 vom 27.1.2015, S. 6).

Land	Unternehmen	Dumpingspanne	Schadensspanne	Vorläufiger Antidumpingzoll
Japan	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	34,2 %	34,2 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Alle übrigen Unternehmen			35,9 %
Korea	POSCO, Seoul	22,8 %	37,2 %	22,8 %
	Alle übrigen Unternehmen			22,8 %
Russland	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Alle übrigen Unternehmen			21,6 %
USA	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Alle übrigen Unternehmen			22,0 %

- (249) Die in dieser Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden anhand der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Mithin spiegeln sie die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Diese Zollsätze gelten ausschließlich für die Einfuhren der betroffenen Ware, die ihren Ursprung in den betroffenen Ländern haben und die von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wurden. Eingeführte betroffene Ware, die von anderen, nicht namentlich im verfügbaren Teil dieser Verordnung genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt wird, sollte dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz unterliegen. Für sie sollte keiner der unternehmensspezifischen Antidumpingzölle gelten.
- (250) Ein Unternehmen kann die Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze beantragen, falls es seinen Namen ändert oder eine neue Produktions- oder Verkaufseinheit einrichtet. Der Antrag ist an die Kommission ⁽¹⁾ zu richten. Der Antrag muss alle relevanten Angaben enthalten, einschließlich der Änderung der Tätigkeiten des Unternehmens im Zusammenhang mit der Produktion, den Inlands- und Ausfuhrverkäufen im Zusammenhang mit z. B. der Umfirmierung oder der Veränderung bei den Produktions- und Verkaufseinheiten. Die Kommission wird die Liste der Unternehmen, für die unternehmensspezifische Antidumpingzölle gelten, aktualisieren, sofern dies gerechtfertigt ist.
- (251) Damit die ordnungsgemäße Einziehung der Antidumpingzölle gewährleistet ist, sollte der Antidumpingzoll für „alle übrigen Unternehmen“ nicht nur für die an dieser Untersuchung nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller gelten, sondern auch für die Hersteller, die im Untersuchungszeitraum keine Ausfuhren in die Union getätigt haben.

8. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

- (252) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung wird die Kommission die interessierten Parteien auffordern, innerhalb einer bestimmten Frist schriftlich Stellung zu nehmen und/oder eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten in Handelsverfahren zu beantragen.
- (253) Die Feststellungen zur Einführung von vorläufigen Zöllen sind vorläufiger Natur und werden möglicherweise in der endgültigen Phase der Untersuchung geändert —

⁽¹⁾ Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, 1049 Brüssel, Belgien.

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit einer Dicke von mehr als 0,16 mm mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika, die derzeit unter den KN-Codes ex 7225 11 00 und ex 7226 11 00 (TARIC-Codes 7225 11 00 10, 7226 11 00 11 und 7226 11 00 91) eingereiht werden, wird ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Für die in Absatz 1 beschriebene und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellte Ware gelten folgende vorläufige Antidumpingzollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Vorläufiger Antidumpingzoll	TARIC-Zusatzcode
Volksrepublik China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai; Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	C039
	Alle übrigen Unternehmen	28,7 %	C999
Japan	JFE Steel Corporation, Tokyo	34,2 %	C040
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %	C041
	Alle übrigen Unternehmen	35,9 %	C999
Republik Korea	POSCO, Seoul	22,8 %	C042
	Alle übrigen Unternehmen	22,8 %	C999
Russische Föderation	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Jekaterinburg	21,6 %	C043
	Alle übrigen Unternehmen	21,6 %	C999
Vereinigte Staaten von Amerika	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %	C044
	Alle übrigen Unternehmen	22,0 %	C999

(3) Die Überführung der in Absatz 1 genannten Ware in den zollrechtlich freien Verkehr in der Union ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.

(4) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die betreffenden Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

(1) Binnen 25 Kalendertagen nach Inkrafttreten dieser Verordnung können interessierte Parteien:

- eine Unterrichtung über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen beantragen, auf deren Grundlage diese Verordnung erlassen wurde,
- der Kommission ihre schriftlichen Stellungnahmen vorlegen und
- eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten in Handelsverfahren beantragen.

(2) Binnen 25 Tagen nach Inkrafttreten der vorliegenden Verordnung können die Parteien nach Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 Anmerkungen zur Anwendung der vorläufigen Maßnahmen vorbringen.

Artikel 3

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Artikel 1 gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 12. Mai 2015

Für die Kommission

Der Präsident

Jean-Claude JUNCKER
