2013

AD 586 Antidumping-Untersuchung

Stellungnahme 08.03.2013 an die Mitgliedstaaten

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 1

1. Das Verfahren 2

1.1. Fehlender 25%-Status der nach Artikel 5 Absatz 4 der Grundverordnung 2
1.2. Ungleichheit der Produkte /EU Verordnung 1935/2004 3
1.3. Ungleichheit der Produkte/ Europäisches Zolltarifsystem 4
1.4. Fehlerhafte Stichprobe China 6
1.4.1. Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Unternehmensgrößen 6
1.4.2. Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Sortierungen 8
1.4.3. Unzureichende Berücksichtigung der Regionalstruktur 10
1.4.4. Mangelnde Berücksichtigung des Kartellverfahrens gegen die deutsche Porzellanindustrie 14

2. Fehlerhafte Definition der betroffenen und gleichartigen Ware 17

2.1. Materialzusammensetzung der betroffenen Ware 17
3. Schädigung und Schadensursache 19
3.1. Generelle Anmerkungen zu den Statistiken und deren Darstellung 19
3.2. Zusätzliche Argumente gegen eine Schädigung des EU-Wirtschaftszweigs 20
3.3. Unionsverbrauch 23
3.4. Einfuhren 24
3.5. Marktanteil 25
3.6. Lagerbestände/ Vorräte der Unionshersteller 26
3.7. Entwicklung der Beschäftigung im Wirtschaftszweig gegenüber der allgemeinen Entwicklung der Beschäftigung im Bereich der industriellen Fertigung 29
3.8. Produktionsmenge des Wirtschaftszweiges versus Verbrauchsänderung 30
3.9. Verkaufsmenge des Wirtschaftszweiges versus Verbrauch 31
3.10. Produktionskosten der Unionshersteller versus Verkaufskosten 31
3.10.1. Produktionskosten versus Verkaufspreise 31
3.10.2. Einflussfaktoren auf die Produktionskosten der EU-Industrie 32
3.11. Preisliche Aussagen 36
3.11.1. Unterschiedliche Entwicklung der Preise in Europa und der Importpreise 36
3.11.2. Preisentwicklung der Einfuhrpreise China 37
3.11.3. Preisunterbietung 38
3.11.4. Preisentwicklung des Wirtschaftszweiges innerhalb und außerhalb der Union 40

3.12. Die Türkei und das Nicht-Diskriminierungsprinzip 40
3.13. Kausalität 42

4. Unionsinteresse 45

4.1. Preissteigerungen für die Verbraucher 45
4.2. Beschäftigung seitens der unabhängigen Einführer 46

Einleitung

Mit der Verordnung Nr. 1072/2012 hat die Kommission die Verhängung von vorläufigen Antidumpingzöllen zwischen 17,6 und 58,8 % auf Geschirr und andere Artikel aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch mit dem Ursprung in der Volksrepublik China beschlossen. Betroffen ist eine Ware, die vor mehr als 4.000 Jahren in China erfunden wurde und im Englischen (Chinaware) sogar den Namen ihres Erfinders trägt. Der Europäische Wirtschaftszweig hingegen industrialisiert sich erst seit 65 Jahren und steckt im Vergleich zur Chinesischen Porzellantradition in seinen Kinderschuhen. Porzellan ist ein Endprodukt, das rohstoff- und lohnkostenorientiert geprägt ist. Mit den größten Kaolinvorkommen der Welt und der längsten Produktionserfahrung ist es nur logisch, dass die Chinesische Porzellanproduktion effektiver arbeitet, als die Mehrheit der Unionshersteller.

Ihre Erkenntnisse über eine Unionsschädigung trägt die Kommission in der Verordnung 1072 konkret vor, obwohl eine korrekte Faktensammlung bis zum 15.11.2012 nicht vorlag. Für Ihre Vergleichsberechnung des Sampling zieht die Kommission eine deutschstämmige Fabrik aus Brasilien heran, einem Land, das selbst gegen Einfuhren aus China Importbeschränkungen vorbereitet. Die Ermittlungen der Kommission können nicht als objektiv und fair gewertet werden, denn der weltweit größte Produktionsmarkt mit rund 3,5 Milliarden Kilo und mehr als 10.000 Fabriken in seiner Effektivität und Kostenstruktur an einer einzigen Fabrik in Brasilien gemessen wird. Diese Verfahrenstechnik ist zwar nach EU-Grundverordnung zulässig, erzielt aber eine völlige Benachteiligung der Betroffenen.

Andererseits verwendete die Kommission bei ihren Ermittlungen mehrheitlich die von den Antragstellern vorgetragenen Daten und Kennzahlen. Die wenigen vorhandenen Industrieverbände der Branche haben sich allesamt der Klage vom 22.12.2011 angeschlossen und damit aktiv Partei ergriffen. Dennoch übernimmt die Kommission für Ihre Ergebnisse die geschätzten Kennzahlen der Antragsteller (folgl. Abs 107) und unterlässt eine sorgfältige Prüfung, wie es ihr Artikel 3 (5) der EU-Grundverordnung vorschreibt.

In der Verordnung 1072/2012 finden sich nachgewiesener Maßen falsche Ergebnisse und daraus unzutreffende Schlüsse der Ermittlungsbehörde. Obwohl mehrfach darauf hingewiesen, hält die Kommission an den fehlerhaften Ergebnissen beharrlich und wider besseren Wissens fest. In seinem Schreiben vom 17.02.2013 bestätigt der Kommissionsvorsitzende Arthur Braam gegenüber einem gesampelten Unionseinführer, erneut dass nicht PRODCOM und EUROSTAT als Quelle vieler Branchenkennzahlen verwendet wurden, sondern nur die Angaben der Antragsteller, also den Vertretern der betroffenen Unionsherstellern.

Richtig ist, dass sich in den vergangenen Jahrzehnten viele Porzellanmarken nicht dem veränderten Kaufverhalten anpassen konnten, mehrheitlich betroffen waren die Hochpreislagen (Ginori, Rosenthal, Hutschenreuther, Royal Dulton, Wedgewood u.v.a.) die allesamt nicht und niemals in Konkurrenz zu den Produkten aus der Volksrepublik China standen. Trotz Hinzunahme neuer Mitgliedsstaaten halbierte sich der Unionsverbrauch dieser Ware zwischen 2004 (1.557 Mio. t) zu 2011 (896,1 Mio. t.). Produkte wie Kaffeekanne, Stövchen, Saladiere und Terrine sind durch das

moderne Konsumverhalten Thermoskannen, Espressomaschinen und Fertiggerichten gewichen. Chinesische Importe als Ursache dieser Branchenschwäche zu bezeichnen ist falsch.

7 wichtige Fazits 8 trifft die Kommission mittel Schätzungen:

Commission Regulation (EU) No 1072/2012 of 14 November 2012 imposing a provisional anti-dumping duty on imports of ce
- the **estimated** total Union production. However, one of the preliminary sampled producers did not
- the **estimated** total Union production. (6) Around 400 exporting producers or groups of
- was **estimated** by extrapolating data provided by the European and national associations, cross-checked
- was **estimated** to be around 240 200 tonnes during the IP. The Union producers
- an **estimation** of a representative importers' gross and net margin on the product concerned
- an **estimation** of the gross and net margin of profit of retailers of the
- It **estimated** a decrease of 2- 3 % in employment (more for young

Wir erachten es daher für notwendig, den Mitgliedsstaaten die falsch dargestellten Sachverhalte mitzuteilen und eine Reihe von daraus gewonnenen Erkenntnissen zu berichtigen. In den nachfolgenden Ausführungen werden wir belegen, dass die vorgetragene Unionsschädigung auf unvollständigen und falschen Informationen beruht und die Verhängung der vorläufigen Maßnahmen als ungerechtfertigte Handlung gewertet zu werten ist.

1. Das Verfahren

1.1. Fehlender 25%-Status der nach Artikel 5 Absatz 4 der Grundverordnung

In der Einleitung zur Verordnung 1072/2012 behauptet die Kommission, dass die EU-Hersteller, die das Anti-Dumping-Verfahren beantragt haben, mehr als 30% der gesamten EU-Produktion vertreten.

Diese Feststellung ist falsch.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die tatsächlichen PRODCOM-Daten der Unionshersteller im Vergleich zu den Antragstellern.

Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010
EU	Production	23411130	kg	144.540.000,00	140.000.000
EU	Production	23411210	kg	47.892.000,00	52.713.000
EU	Production	23411230	kg	40.031.000,00	34.454.000
EU	Production	23411250	kg	107.003.000,00	111.362.000
EU	Production	23411290	kg	15.793.000	17.505.000
EU	**Production**	**6911 + 6912**	**kg**	**355.259.000**	**356.034.000**
EU	Adjustment of 6912 (20% from 23411210, ...230, ...250, ...290)	6912	kg	-42.143.800	-43.206.800
EU	**Production figure adjusted**	**6911 + 6912**	**kg**	**313.115.200,00**	**312.827.200,00**
EU	Proportion of Complaints-Sales in EU Production (Prodcom 11/2012)	6911 + 6912	kg in %	22,29	21,53
EU	Proportion of Complaints-Production in EU Production (Prodcom 11/2012)	6911 + 6912	kg in %	23,67	22,96

Dies entspricht nicht dem erforderlichen Mindestanteil von 25% gemäß Art. 5 (4) der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates.

In der Sitzung vom 14.01.2013 bestätigte die Kommission PRODCOM als korrekte Quelle der statistischen Branchendaten sowie die in der Tabelle vorgenommene Reduktion in Höhe von 20% aus den PRODCOM Klassifizierungen 23411210, 23411230, 23411250 und 23411290.

Beweis: Protokoll des Hearings vom 14.01.2013

Eine Vielzahl Europäischer Einführer verwies bereits im September 2012 auf diesen Sachverhalt, ohne dass die Kommission diesen Hinweisen gefolgt ist. (**Beweis**: Schriftsatz Holst Porzellan GmbH, 26.09.2012) Eine Überprüfung der Daten der Antragsteller hat die Kommission unterlassen.

In einem Hearing mit der Kommission wurde explizit nachgefragt, welches Datenmaterial nun verwendet wurde. Es wurde bestätigt, dass PRODCOM die Quelle sei und lediglich Adjustierungen vorgenommen wurden. Es wurde außerdem zugesagt, dass die Zahlen nochmals geprüft werden würden und auch die Adjustierungen erklärt werden. Im General Disclosure (sozusagen die Antwort auf die offenen Fragen aus dem Hearing) kann man folgende Erklärung lesen:

> (78) In a joint submission several importers questioned the calculation method of the Union production figure given in recital (108) of the provisional Regulation. In particular, they considered that the standing requirement would not have been met by the complainants as the available PRODCOM statistics would suggest a much higher level of EU production of the like product than the 240 200 tonne figure mentioned in the said recital.
>
> (79) In respect of this claim it is noted that the data source for the Union production figure was contained in recital (107) of the provisional Regulation, i.e. it is based on data provided by the European and national associations, cross-checked with data provided by individual producers and also with other statistical sources. The disparity between the PRODCOM statistics and the 240 200 figure derives from the fact that the product scope of this investigation does not fully match with the PRODCOM statistical data codes, i.e. it is much narrower. Therefore, there is no reason to doubt the result of the standing exercise.

Eine eigene Analyse seitens der EU-Kommission bezüglich der PRODCOM Daten würde andere Resultate liefern. Der Verdacht liegt nahe, dass die EU-Kommission selbst die eigenen Institutionen nicht zur Überprüfung der Sachlage heranzieht und sich von den Daten der Antragssteller leiten lässt.

1.2. Ungleichheit der Produkte /EU Verordnung 1935/2004

In der Antragsschrift wird die betroffene Ware als "Tableware and Kitchenware" bezeichnet. Waren dieser Art sind dazu bestimmt, mit Lebensmitteln in Berührung zu kommen; sie unterliegen in allen Mitgliedsstaaten der EU-Verordnung Nr. 1935/2004 und deren Umsetzungen in nationales Recht (in Deutschland: BedarfsgegenständeVO, auf die hier Bezug genommen wird). Danach bedarf es eines in Europa ansässigen Unternehmens, das die Ware in den freien Verkehr der Europäischen Union einführt. Die Ware muss mit einer eingetragenen Marke (gemäß Bedggstv. § 10 Abs. 3)

gekennzeichnet sein. Bei der in China von der Kommission untersuchten Ware handelte es sich lediglich um Porzellan und keramische Erzeugnisse, die nach EU-Verordnung 1935/2004 nicht geeignet sind, im freien Verkehr der Union für diesen Bestimmungszweck gehandelt zu werden. Dieser Unterschied stellt einen erheblichen Formfehler der Untersuchung dar. Weder die in der Bekanntmachung vom 16.02.2012, noch die in der Verordnung 1072/2012 aufgeführten Waren existieren in Brasilien oder in der VR China als zu denen der Unionshersteller vergleichbaren Gütern!

Die bisherigen Ermittlungen haben eine verkehrsfähige mit einer nicht verkehrsfähigen Ware verglichen. Um Porzellan und keramische Erzeugnisse in einen für den europäischen Wirtschaftsraum notwendigen, verkehrsfähigen Zustand zu versetzen, sind von den Inverkehrbringern erhebliche wirtschaftliche und administrative Aufwendungen zu erbringen, sowie ein hohes Haftungsrisiko zu tragen. Es ist bekannt, dass diese Aufwendungen bei der Feststellung der Dumpingspannen weder im beschuldigten Land, noch im analogen Land berücksichtigt wurden.

1.3. Ungleichheit der Produkte/ Europäisches Zolltarifsystem

In Artikel 24 der Verordnung 1072/2012 stellt die Kommission fest, dass „die Zusammensetzung der verwendeten Rohstoffe entscheidend für die Art des keramischen Endprodukts ist“. In Artikel 52 wird weiter ausgeführt, dass die grundlegenden Eigenschaften der verschiedenen Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel mit Ausnahme von Keramikmessern identisch sind, obwohl bei den spezifischen Eigenschaften möglicherweise tatsächlich Unterschiede bestehen können.

Seit dem 01.07.1968 legt die Europäische Gemeinschaft im Rahmen ihrer Zollunion gemeinsam aufgestellte Außenzolltarife fest. Nach dem aktuellen Tarifschema der EU (GZT) betragen die Drittland-Zölle 12% für Porzellanwaren (6911) und 5% für keramische Erzeugnisse (6912). Mit der in der Verordnung 1072/2012 festgestellten Gleichheit der Waren missachtet die Kommission die in der EU-Verordnung Nr. 2061/98 Abschnitt XIII festgestellten Unterschiede der Waren und leitet ungerechtfertigt und der Einfachheit halber eine Gleichheit der Produkte ab.

In Abs. 24 der Verordnung 1072/2012 stellt die Kommission fest, dass die Zusammensetzung der verwendeten Rohstoffe entscheidend für die Art des keramischen Endproduktes ist.

Diese Feststellung ist falsch!

Im Wesentlichen sind entscheidend für die Art des keramischen Endprodukts:

1 Die Zusammensetzung der Rohstoffe
2 Art und Anzahl der Brände
3 Art der Dekoration und Veredlung

Folgende Unterschiede der Ware ergeben sich aus diesen 3 wesentlichen Unterscheidungs-merkmalen:

1.1. Bestimmt die maximale Brenntemperatur
1.2. Bestimmt die Korrosionsbeständigkeit des Scherbens

1.3. Bestimmt die mechanische Resistenz und Elastizität des Scherben
1.4. Bestimmt die Farbgebung des Scherbens (Reinheit)
1.5. Bestimmt das Gewicht des Scherbens
1.6. Verursacht einen Herstellungskostenunterschied von bis zu 30%.

2.1. Entscheidet über den Schrumpfungsprozess bei der Herstellung
2.2. Beeinflusst die Dichtigkeit des Scherbens (0,1 bis 10µ)
2.3. Bestimmt den Härtegrad des Scherbens
2.4. Bestimmt im Wesentlichen die Verwendungseigenschaften (Hygiene/Spülmaschinenfestigkeit)
2.5. Bestimmt die Maßhaltigkeit des Produktes
2.6. Bestimmt den Deformationsgrad
2.7. Bestimmt die Ausprägung der Weiterverarbeitung (Dekorbrand)
2.8. Verursacht einen Herstellungskostenunterschied von ca. 50%.

3.1. Unterscheidet Weißware und dekorierte Ware (zusätzlicher Brand erforderlich)
3.2. Verursacht einen Herstellungskostenunterschied von ca. 200%.

Am 01.03.2012 hat die Holst Porzellan GmbH der Kommission[1] (Link hier) einen 57-seitigen Schriftsatz zugesandt, der im Besonderen auf die Unterschiede der Rohstoffe, Brennmethoden und Veredlungsschritte einging. Ähnliche Unterlagen wurden mit Schriftsatz vom 24.04.2012 aus dem Hause Mäser Dornbirn der Kommission übersandt (siehe Abs. 58 ff). EU-Verordnung 2061/98 Abschnitt XIII wird dem zollrechtlich relevanten Teil der Unterschiede gerecht. Diese Hinweise hätten der Kommission genügen müssen, um einen detaillierten Vergleichsmechanismus für die unterschiedlichen Arten der Ware herzustellen.

Zur Beweisführung fügen wir eine Aufstellung der Antragsteller (Verband VKI ehem. Keramika Selb GmbH) über die verschiedenen Arten der Keramik bei (Anlage 1).

Quelle: Lehrbuch „Warum? Weshalb? Wieso?“ von Hans Friedl, 9. Auflage.

Den zahlreichen Arten von Keramik sind die Porzellanarten
1. Hartporzellan
2. Weichporzellan
3. Bone China
4. Frittenporzellan

hinzu. Aus dem Kreis der Einführer hat die Kommission mehr als 3 schriftlich niedergelegte Vorschläge für eine Gliederung der CN-Codes erhalten, um die verschiedenen Arten der keramischen Endprodukte angemessen zu berücksichtigen. Die Kommission hat es jedoch bisher unterlassen, eine detaillierte Unterscheidung der Waren vorzunehmen.

[1] Siehe http://www.antidumping.eu/Dossier-04-Holst-Porzellan/2012-03-01-Holst-Stellungnahme-an-die-EU.pdf.pdf

Wir beantragen hiermit die Durchführung eines Vergleichs der betroffenen Erzeugnisse in Hinblick auf die Material-, Herstellungs- und Veredlungsunterschiede, damit die Herstellungskosten realistisch miteinander verglichen werden können.

1.4. Fehlerhafte Stichprobe China

1.4.1. Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Unternehmensgrößen

Um die Ergebnisse der Kommissionsarbeit nachvollziehen zu können, haben wir einige Zahlen zusammengestellt. Die EU-Gesamtimporte (EUR27) aus der VR China betrugen in den vergangenen Jahren in kg:

Codex	Einheit	Jahr 2011	Jahr 2010	Jahr 2009	Jahr 2008	Jahr 2007
6911	kg	313.072.600	326.492.000	282.553.800	348.902.000	382.046.500
6912	kg	226.054.900	248.126.100	219.480.600	249.088.000	272.842.900
6911 + 6912	kg	539.127.500	574.618.100	502.034.400	597.990.000	654.889.400

bzw. in Wert (€)

Codex	Einheit	Jahr 2011	Jahr 2010	Jahr 2009	Jahr 2008	Jahr 2007
6911	€	461.888.620,00 €	477.574.800,00 €	370.071.730,00 €	446.746.380,00 €	439.932.340,00 €
6912	€	356.681.550,00 €	378.307.460,00 €	291.791.790,00 €	320.592.500,00 €	315.592.500,00 €
6911 + 6912	€	818.570.170,00 €	855.882.260,00 €	661.863.520,00 €	767.338.880,00 €	755.524.840,00 €

Um eine „Hitliste“ der Mitgliedsstaaten nach Importgewichten darzustellen, haben wir 95% der EUR27 Einfuhrmengen länderbezogen analysiert

Land	2011	2010
Vereinigtes Königreich	99.926.500	96.618.200
BRD	95.846.100	99.311.200
Belgien	69.720.500	72.598.300
Italien	61.073.100	73.069.700
Frankreich	53.664.400	60.261.600
Niederlande	47.070.300	51.312.500
Spanien	37.531.300	42.244.100
Polen	19.335.800	17.827.400
Rumänien	18.523.400	16.311.300
Zypern	18.065.500	22.523.400
Dänemark	10.316.600	9.765.400
Griechenland	10.227.600	13.506.200
Österreich	9.959.500	10.350.900
Tschechische Republik	6.621.700	6.582.300
Bulgarien	5.043.100	4.221.400
Portugal	4.717.300	5.054.800

Slowakei	3.484.800	2.056.800
Ungarn	1.752.600	1.740.900
Litauen	1.682.700	2.379.600

Quellen: Einfuhrmengen, Handelsvolumen und Ausfuhrmengen der Mitgliedsstaaten gemäß dem offiziellen Helpdesk der Europäischen Union „Trade Statistics“ unter http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet

Gemäß Artikel 6 der Verordnung haben sich etwa 400 ausführende Hersteller für die Stichprobe gefunden, die rund 60% der Ausfuhrmenge in die Union ausmachen. Demnach bezieht sich die Stichprobe auf 323.476.500 kg der betroffenen Ware im UZ. Die für die Stichprobe ausgewählten 5 ausführenden Hersteller wurden nach dem Prinzip der höchsten Ausfuhrmenge bestimmt, auf die fast 20% der in der Stichprobe enthaltenen Mengen entfallen sollen d.h. also ca. 64.695.300 kg (64.695 Tonnen/3.318 Container a 20 f). Bezogen auf das Gesamtvolumen aller Einfuhren (539.127.500 kg) tragen diese 5 Fabriken 12% bei. Im Jahresschnitt wären dies Hersteller mit einem Ausfuhrvolumen von 653,5 Containern (59,4 im Monat [*1]).
Die verbleibenden 258.781.200 kg (258.781 Tonnen) teilen sich 395 ausführende Hersteller, d.h. auf jede Fabrik kommen im Schnitt 655,1 Tonnen bzw. 33,6 Container (3 im Monat [*1]).

Anhand dieser Zahlen und Fakten ist der Kommission bekannt, dass das Hauptvolumen (88%) der in die Union ausgeführten Mengen aus Betrieben stammt, die rund 20 x kleiner sind, als die für die Stichprobe ausgewählten Ausführer. Anders ausgedrückt: 88% aller Ausführer verfügen über eine Ausfuhrkapazität von nur 5,05% derer, die in der Stichprobe untersucht wurden. Wenn die Kommission bei ihren Feststellungen über Produktionskosten die Effektivität derart unterschiedlicher Produktionsbetriebe nicht, bzw. falsch berücksichtigt, kommt sie eben zu den oben genannten falschen Dumpingspannen gemäß Artikel 241. Die Dumpingspannen der „anderen kooperierenden, ausführenden Hersteller“ sind für diese, überwiegend auf handwerklichem Niveau fertigende Betriebe erheblich niedriger anzusetzen, als für die an der Stichprobe beteiligten Massenhersteller! In einer betriebswirtschaftlich korrekten, analogen Hochrechnung müsste die Spanne nur 5,05% des ermittelten Wertes von 26,6% betragen, also 1,34%.

[*1] Das monatliche Ausfuhrvolumen wurde unter Berücksichtigung der Ferien- und Stillstandzeiten um 0,98 Monate gekürzt.

Trade statistics

TRADE STATISTICS

RESULTS DOWNLOAD AS TAB OR XLS FILE

Trade Statistics (Imports)
EUR27 / China ,People's Republic of
For commodity 6911 in Year 2002,2003,2004,2005,2006,2007,2008,2009,2010,2011

Code	Product Description
69	CERAMIC PRODUCTS
6911	Tableware, kitchenware, other household articles and toilet articles, of porcelain or china

Indicators	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)
Reporters	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27
Years	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Partners										
China ,People's Republic of	75 223.000	104 177.900	131 473.500	362 956.200	340 353.700	382 046.500	348 902.000	282 553.800	326 492.000	313 072.600

Source Eurostat Comext : 23/07/2012 - Other sources

INPUT FORM

Year: 2011, 2010, 2009, 2008
Indicators: Imports Value, Imports Quantity, Imports Sup. Qty, Exports Value
Reporter: EUR27
Partner: China ,People's Republic of (720)
Product code: 6911
Browse or Search.
View

Trade statistics

TRADE STATISTICS

RESULTS DOWNLOAD AS TAB OR XLS FILE

Trade Statistics (Imports)
EUR27 / China ,People's Republic of
For commodity 6912 in Year 2002,2003,2004,2005,2006,2007,2008,2009,2010,2011

Code	Product Description
69	CERAMIC PRODUCTS
6912	Ceramic tableware, kitchenware, other household articles and toilet articles, other than of porcelain or china

Indicators	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)	Import Qty (1000 kg)
Reporters	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27	EUR27
Years	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Partners										
China ,People's Republic of	57 659.800	60 528.800	80 772.700	228 633.100	248 532.100	272 842.900	249 088.000	219 480.600	248 126.100	226 054.900

Source Eurostat Comext : 23/07/2012 - Other sources

INPUT FORM

Year: 2011, 2010, 2009, 2008
Indicators: Imports Value, Imports Quantity, Imports Sup. Qty, Exports Value
Reporter: EUR27
Partner: China ,People's Republic of (720)
Product code: 6912
Browse or Search.
View

1.4.2. Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Sortierungen

In Abs. 99 stellt die Kommission fest, dass die chinesischen Ausführer nach einer fünfstufigen Skala von A bis E klassifizieren.

Diese Feststellung ist falsch!

Die Mehrheit der chinesischen Ausführer klassifiziert nach folgenden Qualitätsstufen:

A-grade	Handsortiert, erste Wahl
B-grade	Ware mit kleinen bis mittleren Fehlern
C-grade	Schadhafte Ware mit erheblichen Mängeln

Neben diesen 3 Klassifizierungen gibt es den Kauf einer gesamten Produktionscharge „in Bausch und Bogen“ (run out of the kiln), der jedoch ausdrücklich keine Klassifizierung darstellt! Hierbei wird nicht sortiert und der gesamte Produktionsauswurf vom Kunden abgenommen. Eine Reihe von Unionseinführern beziehen ihre Waren nach diesem Geschäftsmodell, um die Sortierungen im eigenen Haus nach eigenen Kriterien sicherzustellen, da die Sortierkriterien des Ausfuhrlandes nicht ausreichen, die Ware marktgerecht zu staffieren.

Die oben genannten 3 Sortiereinstufungen entsprechen einer globalen Qualitätsklassifizierung und werden gleichlautend von den Unionsherstellern angewendet. Zu Abs. 99 sei hinzuzufügen, dass auch die Klassifizierungen der Unionshersteller keinen festen Normen unterliegen.

Aus diesen 3 Klassifizierungen lassen sich – selbst rein mathematisch - 3 x 3 Sortierungsvarianten bilden, die sowohl bei den Ausführern, als auch bei den Unionsherstellern vorzufinden sind. Entscheidend für einen Vergleich zwischen Ausführern, analogen Ländern und den Unionsherstellern ist jedoch die Sortierung, die für einen Markt vorgesehen ist.

Bei Ihren Untersuchungen ist der Kommission offensichtlich entgangen, dass alle Arten der Qualitätsklassifizierung <u>nicht direkt</u> auf die Produktionsmenge, sondern auf der <u>Sortierung und Auslese aus der Produktionsmenge basieren.</u>

Die Mehrheit der Ausführer liefert ihre Ware in der Sortierung A/B-grade, also einer Mischung von „erster Wahl“ und „fehlerhafter Ware“. Richtig ist, dass der Sortierungsanteil „B-grade“ durchaus von den Ausführern in sehr unterschiedlichen Anteilen der Liefermenge beigemischt wird. Dies trifft aber auch auf die Unionshersteller zu.

Eine Porzellanmarke im Premiumsegment zeichnet sich im Besonderen dadurch aus, dass ihr Prestige durch eine hohe Qualitätssortierung aufrechterhalten wird. Dementsprechend kann die Durchschnittsqualität der Erzeugnisse deutscher Porzellanhersteller als höherwertiger als die Qualität, die beispielsweise von süd- oder osteuropäischen Unionsherstellern geliefert wird, angesehen werden.

Die Sortierung der Ware, die für eine Klassifizierung notwendig ist, führt zwangsläufig zur Entstehung von

a) guter Ware
b) schlechter Ware

Nach den Ausführungen der Kommission in Abs. 99 ist es dem brasilianischen Hersteller im Vergleichsland offensichtlich gelungen, seinen Binnenmarkt nur mit bester Sortierung zu versorgen. Abgesehen davon, dass dies ein klares Indiz für einen geschützten, oligopolähnlichen Markt ist, berücksichtigt die Kommission bei ihren Untersuchungen nicht, dass sich beide Qualitäten immer gegenseitig begünstigen.

Entweder:

Der Preis der „guten Ware“ ist so hoch, dass eine Fabrik die „schlechte Ware“ quasi verschleudern kann.

Oder:

Der Preis der „schlechten Ware“ ist so hoch, dass er die Qualitätssortierung der guten Ware subventioniert.

Jedenfalls kommt die Kommission zu keinem richtigen Ergebnis, wenn sie nur ein Qualitätssegment in den Vergleich einbezieht. Da die Kommission durch eigene Ermittlungen festgestellt hat, dass die Ware im brasilianischen Binnenmarkt nur in hochpreisiger Qualität abgesetzt wird, ist es zwingend notwendig, die in Abhängigkeit dazu stehenden, niedrigeren Preise der Ausfuhren in den Vergleich der Kommission mit einzubeziehen.

Als Ableitung der in Abs. 99 festgestellten Umstände, dass der brasilianische Hersteller seine Ware im Binnenmarkt zu deutlich höheren Preisen veräußert als ihm dies im Export gelingt, bekennt er sich selber unmittelbar des Preisdumpings für schuldig.

Wir beantragen daher, dass alle Verkäufe des brasilianischen Herstellers im UZ in den Preisvergleich einbezogen werden und damit ein realer Vergleich zum betroffenen Ausfuhrland hergestellt wird. Theoretische Hochrechnungen gem. Abs. 99 sind damit überflüssig und resultieren aus Ableitungen von Schlussfolgerungen, die auf konkreten Zahlen basieren.

Sortieraufwand

Die Kostenverlagerung eines erheblichen Teils des Sortieraufwands von den ausführenden Produzenten auf die Einführer ist in dem Vergleich der Kommission bislang nicht berücksichtigt worden. Wir beantragen daher, 15% der eingeführten Waren aus dem Ausfuhrland mit dem branchenüblichen Nachlass von 30% des Referenzpreises anzupassen

15% aus	539.127.500 kg =	88.869.125 kg
Durchschnittspreis	€ 1,52/kg (=70%)	
Angleichungsbetrag		€ 2,17/kg
Angleichungssumme		€ 192.846.002,--

Ersatzweise ergeben Preisreduktionen von 30% für die Preise des Vergleichslandes und 15% für die Einfuhrmenge der Unionshersteller eine ebenfalls faire Kompromisslösung. Für einen realen Vergleich ist es unabdingbar, den Sortieraufwand und die Preisreduzierung der Einführer den Herstellungskosten des Ausfuhrlandes hinzuzurechnen, da diese Kosten in den Produktionskosten der Unionshersteller enthalten sind und gemäß Abs. 100 der Verordnung auch mit einkalkuliert wurden.

1.4.3. Unzureichende Berücksichtigung der Regionalstruktur

Laut offiziellem Amtsblatt der Europäischen Union sind 386 Unternehmen aufgeführt, bei denen keine Stichprobe durchgeführt wurde („sampled“).

Einschließlich der 5 beprobten Fabriken kommen wir auf eine Gesamtzahl von 421. Die beigefügte Karte zeigt die regionale Verteilung.

Obwohl 215 Unternehmen aus Guangdong aufgeführt waren, nahm kein einziges davon an der Stichprobe teil. Dies ist angesichts der Tatsache, dass so gut wie das ganze Hartporzellan in der Region Guangdong produziert wird, besonders verwunderlich.

Weitere Details bezüglich der regionalen Verteilung sind der beigefügten Tabelle zu entnehmen:

Provinces	sampled factories	not sampled interested parties	Export Value to EU 2011 in USD[1]	% Value[1]	Export Volume 2011 to EU in kgs[1]	% Volume[1]	Average prive per kg	Average Wages of Employed Persons 2010 in Yuan[2]	Index[3]
HEBEI		7						32.306	80
BEIJING		1						65.683	163
TIANJIN (Tangshan)		21						52.963	131
SHANDONG	Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd (17,6 % B352)	16	58.309.700	8,17	51.773.765	12,84	$ 1,13	33.729	84
HENAN		5						30.303	75
JIANGSU		2						40.505	100
SHANGHAI		1						71.874	178
ZHEJIANG		3						41.505	103
HUNAN	Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd (26,8 % B349)	56	74.619.600	10,46	51.287.828	11,88	$ 1,45	30.483	76
JIANGXI		5						29.092	72
FUJIAN		58						32.647	81
GUANGXI	Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd (31,2 % B350) CHL Porcelain Industries Ltd. (30,0 % B351) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd (23,0 % B353)	19	57.459.900	8,06	55.434.993	12,84	$ 1,04	31.842	79
GUANGDONG		215	384.866.500	53,96	205.327.543	47,55	$ 1,87	40.358	100
HONGKONG		4							
TAIWAN		1							
N.N		2							
National Total		416						37.147	

Quellen:

1: China chamber of Commerce for Import and Export of Light Industrial Products and Arts-Crafts, CCCLA, Rest Sales and weight = other provinces

2: http://www.stats.gov.cn

3: Guandong, the region with the highest export volume to EU 2011 = 100

Aus dieser Tabelle gehen die folgenden wesentlichen Fakten hervor:

1. Fast 54% des chinesischen Exportvolumens (nach Preis) bzw. beinahe 48% des Volumens nach Gewicht des betreffenden Produkts werden aus der Provinz Guangdong in die EU exportiert
2. Der Durchschnittspreis/kg der Exporte aus Guangdong ist wesentlich höher als die Exportpreise aus den anderen Provinzen, insbesondere im Vergleich zu den Provinzen, in denen die beprobten Unternehmen ihren Sitz haben.
3. Durchschnittslöhne in der Provinz Guangdong sind wesentlich höher als in den Herkunftsprovinzen der beprobten Fabriken.

Allein diese Tatsachen beweisen, dass die Stichprobe nicht repräsentativ ist. Demzufolge sind die gezogenen Rückschlüsse über die Dumpingmarge falsch, da die Hauptexportregion mit den höchsten Preisen bei der Stichprobe überhaupt nicht berücksichtigt wurde.

Umso deutlicher wird dies anhand der Tatsache, dass die jeweiligen Produktpaletten in den verschiedenen Regionen komplett unterschiedlich sind.

In der Anhörung vom 14.01.2013 bestätigte die Kommission, dass die Ermittlungen zu einem anderen, Zitat „… ***faireren…“*** Ergebnis gekommen wäre, wenn auch kleinere Fabriken in der Provinz

Guangdong untersucht worden wären, die den größten Teil der Ausführer in die Europäische Union stellen.

Wie bereits erwähnt (während der Anhörungen in März und August, bei denen Mäser auch die nachfolgenden Tabellen zeigte) sind wir nicht damit einverstanden, dass die breite Produktpalette in China (wie in der unten stehenden Tabelle mit unterschiedlichen Produktionsmethoden und unterschiedlichen Preisspannen) untersucht und aus Anti-Dumping-Sicht pauschal behandelt wird.

Die unten stehenden Zahlen zeigen ebenfalls, wie wichtig die Berücksichtigung aller relevanten Regionen/Provinzen ist, um sich ein vollständiges Bild der gesamten Produktpalette zu machen. Dies ist umso wichtiger, als die Kommission selbst eine zwingende Änderung des Produkt-Mixes einfordert, um die Preiserhöhung aus China in den Jahren 2008-2011 zu rechtfertigen (Abs. 115).

Alternative PCN - Proposal Josef Mäser GmbH

MATERIAL	Superwhite Porcelain	Durable Porcelain	New Bone China	Fine Bone China	Normal Porcelain	Stoneware
Main production areas	Guangdong	Guangdong	Heibei, Tianjin	Hebei	Guangxi, Shandong	Fujian, Henan, Hunan
Example with Price Index Mäser Assortment (presentation Hearing 16.03.2012	Price Index 140-160	Price Index 390-430 Price Index 400-470	Price Index 340-380	Price Index 520-600	Price Index 100 Price Index 100-120 Price Index 110-140	

MATERIAL	Superwhite Porcelain	Durable Porcelain	New Bone China	Fine Bone China	Normal Porcelain	Stoneware
Main production areas	Guangdong	Guangdong	Heibei, Tianjin	Hebei	Guangxi, Shandong	Fujian, Henan, Hunan
TECHNIQUE	low pressure less quantities	low pressure less quantities	jiggering bigger quantities	jiggering bigger quantities	jiggering bigger quantities	
FIRING TEMPERATURE	1360°C round and square	1360°C square	1250 - 1300°C round and square	first time 1180 - 1200°C second time 1050 - 1100°C round and square	1380°C mainly round and square (depends on the square form)	
BODY Aluminium Silicate Bone Ash			Ca. 25% Ca. 3%	Ca. 42%	Ca. 35%	
GLAZE Aluminiumoxid AL2O3	Ca. 12-15%	Ca. 30 - 34%	Ca. 10%	Ca. 10%	Ca. 20-25%	
Decoration - Finishing Water Alcohol Inglaze (water) very rarely in China	 x x x	 x x x	 x x x	 x x x	 x x x	

1.4.4. Mangelnde Berücksichtigung des Kartellverfahrens gegen die deutsche Porzellanindustrie

Die Kommission versäumte es, sowohl die vom Antragsteller bereitgestellten Daten als auch die während der Ermittlungen gesammelten Schädigungsdaten mit der gebotenen Vorsicht zu behandeln. Insbesondere hat sie es versäumt, das Vorhandensein geheimer Absprachen auf dem EU-Markt (besonders in Deutschland) angemessen zu berücksichtigen, die möglicherweise die Zuverlässigkeit der im Laufe der Ermittlungen gesammelten Schädigungsdaten in Frage stellen. Diese Tatsache wird trotz ihrer durchaus großen Bedeutung einfach beiseite gefegt.

In Abs. 175 wird vermerkt: *„der Wirtschaftszweig der Union ist recht weit verzweigt“*. Selbst wenn dem so wäre, macht eine solche Aussage nicht ausreichend deutlich, dass der Wirtschaftszweig in Hinblick auf Produktionsvolumen geografisch konzentriert ist. Obwohl es in einigen EU-Mitgliedsstaaten kleinere Hersteller gibt, ist unbestritten, dass die führenden europäischen Porzellanhersteller deutsche Unternehmen sind. Zufälligerweise sind eben diese deutschen Herstellerfirmen auch Gegenstand der Untersuchung des Bundeskartellamts wegen angeblicher wettbewerbswidriger Praktiken auf dem deutschen Porzellanmarkt. Diese kartellrechtlichen Untersuchungen erstrecken sich ja mitunter auch auf den Verband der Keramischen Industrie e. V., einen weiteren Unterstützer des gestellten Beschwerdeantrags.

Die Kommission akzeptiert, dass *"ein Unternehmen"* insbesondere wegen Preisabsprachen in einem anderen Marktsegment bereits mit einer Geldstrafe belegt wurde und Gegenstand der laufenden Ermittlungen durch das Bundeskartellamt ist. Obwohl es stimmt, dass *„die fraglichen Praktiken […]vor dem Bezugszeitraum ausgeübt [wurden]“*, versäumt die Kommission hervorzuheben, dass die Geldstrafe im Jahr 2010 erlassen wurde und dass das bestrafte Unternehmen sie in seinem Jahresbericht erwähnt (die Strafe beläuft sich auf € 71,5 Mio.). Es darf daher nicht außer Acht gelassen werden, dass die Geldstrafe den Marktanteil des Unternehmens negativ beeinflusst, bzw. den Unternehmensgewinn reduziert haben könnte.

Der Versuch, gegen die frühere Geldbuße vorzugehen, ist nicht einmalig. In der Tat erheben sechs Unternehmen vor dem Gericht der Europäischen Union Einspruch gegen ihre Geldbuße. Zwei Ermittlungsverfahren gegen dasselbe Unternehmen innerhalb von ein paar Jahren lassen jedoch Zweifel an der Echtheit der angeblichen Schädigung aufkommen; diesen Umstand erwähnt die Kommission jedoch nur kurz in einem einzigen Absatz.

In Absatz 175 stellt die Kommission fest, dass *"da die deutschen Behörden die Untersuchungsergebnisse noch nicht veröffentlicht haben, sich zu diesem Zeitpunkt keine diesbezüglichen Schlüsse ziehen lassen"*. Wir sehen es angesichts dieser Äußerung als notwendig an, die Kommission an die Geschäftspraktiken zu erinnern, die wahrscheinlich stattfinden. Wenn eine Kartellbehörde wie z.B. das Bundeskartellamt bekannt gibt, dass Ermittlungen gegen ein bestimmtes Marktsegment bevorstehen, werden die beteiligten Unternehmen höchstwahrscheinlich ihre wettbewerbswidrigen Praktiken sofort einstellen, um nicht entdeckt zu werden. Eine unvermeidbare Konsequenz ist eine kurz- bis mittelfristige Gewinnreduzierung, die so lange andauert, bis etwaige Restrukturierungsmaßnahmen greifen. Der Wettbewerb auf dem Markt verbessert sich auf Grund dieses Verhaltens und die Schadensindikatoren der beteiligten Unternehmen entwickeln sich positiv.

Demzufolge ist jegliche Schadensanalyse von Unternehmen, die Gegenstand eines solchen Ermittlungsverfahrens sind, ernsthaft verzerrt.

Darüber hinaus sei die Kommission an ein erstinstanzliches Urteil des Gerichts der Europäischen Gemeinschaft in der Sache *Mukand Ltd v. Rat der Europäischen Union*[2] (hiernach „Mukand") erinnert, in welchem eine Verordnung zur Erhebung von Anti-Dumping-Zöllen auf stainless steel bright bars ("SSBBs" = blanker Stabstahl aus nichtrostendem Stahl) erfolgreich verworfen wurde, nachdem das Gericht festgestellt hatte, dass die Kommission es versäumt hatte, wettbewerbswidrige Praktiken auf dem Markt angemessen zu berücksichtigen. Wie bei den gegenwärtigen Ermittlungen führte damals die Kommission, und sogar auch der Rat, Erklärungen auf, die denen in Absatz 175 der vorläufigen Verordnung[3] stark ähneln.

Das Gericht wies diese Argumente kurzerhand zurück: „Bei einer Sachlage, wie sie im vorliegenden Fall gegeben ist, folgt nämlich aus der bloßen Tatsache, dass nicht festgestellt werden konnte, ob sich die Gemeinschaftshersteller bei der Festsetzung der Endverkaufspreise für Stabstahl abgestimmt haben, nicht, dass diese Preise für den Zweck der Feststellung, ob eine Schädigung dieser Hersteller durch die subventionierten indischen Einfuhren vorliegt, als zuverlässig und normalen Marktbedingungen entsprechend anzusehen sind".[4] [Hervorhebungen von uns vorgenommen

Der Grund hierfür ist, dass *„die beobachtete parallele Entwicklung des Preises […] die Gemeinschaftsorgane vielmehr hätte veranlassen müssen einzuräumen, dass das wettbewerbswidrige Verhalten der Hersteller von Flacherzeugnissen bedeutsame Auswirkungen auf die Höhe der Preise für Stabstahl haben konnte, die geeignet waren, diese künstlich anzuheben, obwohl sie nicht unmittelbar Gegenstandeiner unzulässigen Abstimmung zwischen Herstellern waren"*. 5 [Hervorhebungen von uns vorgenommen].
Ipso facto, durch ihr Versäumnis, die Möglichkeit wettbewerbswidriger Praktiken auf dem Markt angemessen zu berücksichtigen, hätten *„die Gemeinschaftsorgane […] einen anderen bekannten Faktor […] nicht berücksichtigt, der zur gleichen Zeit die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht haben könnte"*. [6] [Hervorhebungen von uns vorgenommen]

Das Gericht konstatierte, das *„die […] vorgenommene Beurteilung der Frage, ob eine Schädigung vorliegt und ein Kausalzusammenhang zwischen dieser Schädigung und den subventionierten Einfuhren besteht, an einem offensichtlichen Fehler leidet".* [7] [Hervorhebungen von uns vorgenommen]

Infolge dieses Urteils wurden die definitiven Ausgleichszölle auf SSBBs verworfen. Aus diesem Grunde fordern wir die Kommission auf, von der Einführung definitiver Zölle abzusehen, da ***bekannte***

---

[2] T-58/99 *Mukand Ltd, Isibars Ltd, Ferro Alloys Corporation Ltd, Viraj Impoexpo Ltd v Council of the European Union.*

[3] Siehe Absatz 44 von T-58/99.

[4] Siehe Absatz 46 von T-58/99.

[5] *ebenda*.

[6] Siehe Absatz 48 von T-58/99.

[7] Siehe Absatz 45 von T-58/99.

Faktoren wie die kartellrechtliche Untersuchung – die sich auf etwaige schädigungsrelevante Ergebnisse (insbesondere hinsichtlich Verkaufspreisen, Verkaufsvolumina, Marktanteil und Gewinne) auswirken wird – angemessen berücksichtigt werden müssen.

Der Kommission fehlt die Einsicht, dass, falls sie definitive Zölle verhängt, sie wissentlich zum Schutz eines Marktes beitragen wird, auf dem jahrelange Preisabsprachen (und das resultierende künstliche Preisgebilde) die Wettbewerbsfähigkeit der Union untergraben haben. Allein die Tatsache, dass die Kommission den vorliegenden Fall bis zum gegenwärtigen fortgeschrittenen Stadium weitergeführt hat, zeigt, dass ihre Einschätzung der Schädigung der Wirtschaftszweige in der Union durch einen offensichtlichen Fehler beeinträchtigt wird; daher sollte die Untersuchung ausgesetzt werden, um eine angemessene Aufklärung der wettbewerbsschädigenden Praktiken von Seiten der EU-Hersteller zu ermöglichen.

Die Kommission wurde in einem Hearing nochmals auf die Umstände dieses Kartellverfahrens hingewiesen. Im General Disclosure vom 25.02.2013 schreibt die EU-Kommission folgendes:

(143) Subsequent to the imposition of provisional measures, several parties insisted that the cartel investigation launched by the German authorities referred to in recital (175) of the provisional Regulation or the cartel fine referred to in the same recital had not duly been taken into account. Concerning these claims, the following can be said further to what is already stated in recitals (174) and (175) of the provisional Regulation.

(144) The German cartel investigation, which investigates alleged price fixing from July 2005 to February 2008, is still on-going. However it can be confirmed that none of the sampled Union producers is subject to this on-going investigation. Therefore, the micro-economic indicators cannot be affected by the investigated practices and the macro-economic indicators only to a very limited extent, if any.

Diese Feststellung und Ausführungen sind nicht zutreffend.

Die EU-Kommission wurde bereits in Kenntnis darüber gesetzt, dass auch nach der Verfahrenseröffnung AD586 wettbewerbseinschränkende Praktiken von Unionsherstellern angewendet werden. Die Vermutung, dass die EU-Kommission keine selbständigen Ermittlungen in diese Richtung unternommen hat liegt nahe.

- Geschäftsbericht vom 20.02.2012 der bhs-Tabletop AG: *„Am 3. Februar 2011 wurden im Zuge bundesweiter Kontrollen gegen Hersteller von Haushaltsgeschirr und andere Unternehmen wegen des Verdachts wettbewerbsschädlicher Absprachen bzw. abgestimmter Verhaltensweisen und sonstigen wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens beim Vertrieb von Haushaltsgeschirr auf Antrag des Bundeskartellamts auch die Geschäftsräume der BHS tabletop AG in Selb durchsucht …“* Eine ergebnismindernde Rückstellung in Höhe von **2,2 Mio** EUR wurde gebildet. Ob explizit Rückstellungen aufgrund dieser Ermittlungen gebildet wurden, geht aus dem Bericht nicht hervor.
- Geschäftsbericht der Rosenthal AG für das Geschäftsjahr 2011: **4,1 Mio** EUR sonstige Rückstellungen u.a. „… für den möglichen Eintritt einzelner rechtlicher Risiken …“ wurden gebildet. Diese Erwartungen rechtlicher Risiken haben das Betriebsergebnis der Rosenthal AG demnach 4,1 Mio EUR gemindert.

- Geschäftsbericht vom 12.01.2012 der Staatlichen Porzellan-Manufaktur Meissen GmbH: **8,2 Mio** EUR Rückstellungen wurden im Berichtszeitrum gebildet, die nach eigenem Vortrag u.a. als Risikovorsorge für das laufende Kartellverfahren gebildet wurden. Das Ermittlungsverfahren des Bundeskartellamts hat das Betriebsergebnis der Meissen GmbH negativ beeinflusst!

Diese Veröffentlichungen belegen, dass das Kartellverfahren der Bundesrepublik Deutschland einen **unmittelbaren und direkten Einfluss auf die Betriebsergebnisse bedeutender Unionshersteller** genommen haben. Die von der Kommission am 26.02.2013 festgestellte Behauptung „… das kartellrechtliche Verfahren wirkt sich nicht auf die Geschäftslage der Unionshersteller aus“, ist schlichtweg falsch und die steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge werden von der Kommission ignoriert.

Die Kommission wurde über diese Tatsachen informiert, doch in der Antwort verwies die EU-Kommission darauf, dass Deutschland nicht das bedeutendste Herstellerland der Europäischen Porzellanindustrie darstelle und die Ermittlungen des Bundeskartellamtes nur eine unbedeutende und lokale Rolle spielen. Die aktuelle PRODCOM Statistik zeigt aber, dass Deutschland mit 42.928.000 Tonnen Porzellan das mit weitem Abstand größte Herstellerland für Porzellan innerhalb der Union repräsentiert und knapp 30% der Unionsmenge herstellt (bezogen auf den Umsatz sind das ca. 42,79% des gesamten Unionsumsatzes).

2. Fehlerhafte Definition der betroffenen und gleichartigen Ware

2.1. Materialzusammensetzung der betroffenen Ware

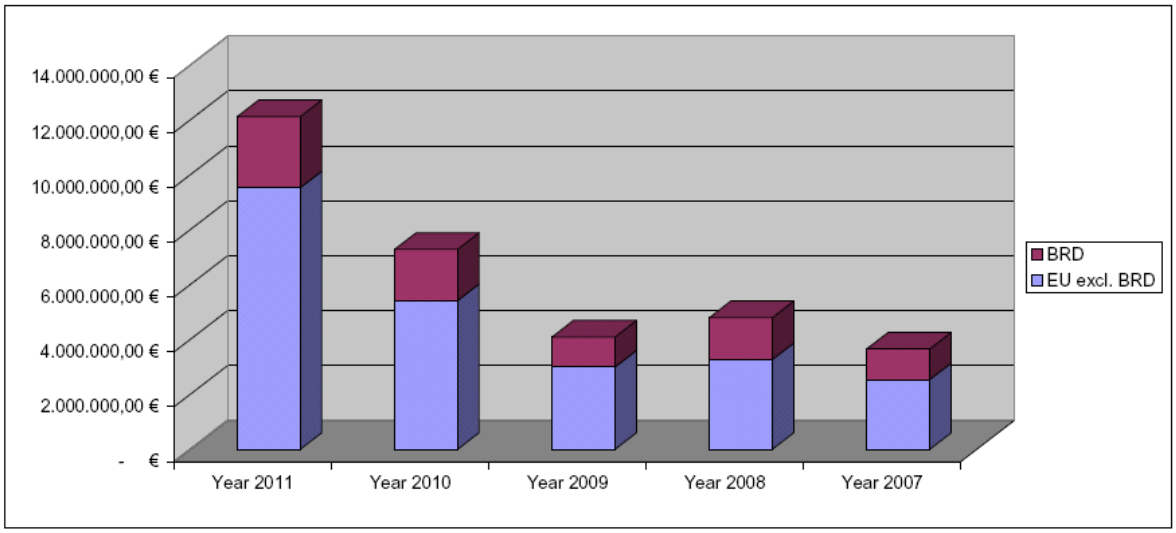
In der Verordnung 1072/2012 finden sich bezüglich der Gleichartigkeit der Waren zwei konträre Beurteilungen. In Abs. 24 stellt die Kommission fest, dass die Zusammensetzung der verwendeten Rohstoffe entscheidend für die Art des keramischen Endproduktes ist. In Abs. 100 dokumentiert sie deutlich, dass keramische Markenprodukte zu erheblich höheren Preisen als markenlose Generika verkauft werden können. Die Kommission räumt ein, dass Markenware einen Mehrwert hat, ohne jedoch diesen Mehrwert näher zu beziffern.

Der „Wert“ eines Wirtschaftsgutes wird im freien Handelsverkehr in Geld ausgedrückt, nämlich durch den Preis! Im herrschenden Marktgleichgewicht bildet der Preis den Treffpunkt von Angebot und Nachfrage. Um zu objektiven Ermittlungsergebnissen zu gelangen, wäre es eine besondere Aufgabe der Kommission gewesen, den Marktpreis der verschiedenartigen Waren und Marken genau und differenziert zu untersuchen. Die Kommission verzichtete jedoch ausdrücklich auf eine solche Untersuchung zu Gunsten einer Betrachtung der materiellen Gleichartigkeit dieser Produktgattungen. Somit hat die Kommission weder den Wert noch die Wertschöpfung – also zwei grundlegende Produkteigenschaften eines Wirtschaftsgutes – untersucht und einen wesentlichen Bestandteil notwendiger Untersuchungen unterlassen.

Sie erklärt damit ihre eigenen Ermittlungsergebnisse für unvollständig.

Dieser von der Kommission nicht ermittelte Wert stellt einen wesentlichen Unterschied zwischen den chinesischen Waren und denen der Unionshersteller dar. Wäre der Wert der Erzeugnisse der Unionshersteller ähnlich dem Wert der Produkte des Ausfuhrlandes, würden reiche Chinesen wohl kein europäisches Porzellan kaufen. Da dies nicht der Fall ist, exportieren EU-Hersteller erfolgreich nach China! Dies ist übrigens eine maßgebliche Begründung für die gewünschte Anonymität der antragstellenden Unionshersteller gem. Abs. 19!

Im vergangenen Jahr stiegen die Ausfuhren der Unionshersteller um knapp 50%[8] (Quelle: PRODCOM). Dieser Exporterfolg belegt, dass die Produkte der europäischen Hersteller keineswegs in Art und Beschaffenheit der in China produzierten Waren gleichen und sich daher in einer wesentlichen Produkteigenschaft voneinander unterscheiden, nämlich in ihrem Wert.



(EU Exporte Codex 6911 + 6912 EU nach China, Quelle: PRODCOM)

Die EU-Kommission räumte im General Disclosure vom 25.02.2013 ein, dass Markenporzellan existiert und zu erheblich höheren Preisen verkauft wird, als generische Produkte. Diese Feststellung wurde in der Regulation 1072/2012 nicht berücksichtigt.

[8] Siehe: http://www.antidumping.eu/Dossier-98-Beweise/EU-Export-to-China-Codex-6911-6912.pdf

(72) Third, as described in recital (100) of the provisional Regulation the investigation established that the Brazilian producer only sells branded products on the Brazilian market whereas Chinese exporting producers do not export branded products but rather private label products or generic ceramic tableware and kitchenware. Branded products are normally perceived by customers to be products signifying a certain prestige, assured quality and design thus commanding a higher market price whereas generic and/or private label products, whilst having the same physical and technical characteristics, are usually sold at considerably lower price levels. While the additional value of a branded value cannot generally be exactly quantified in the abstract as it varies from brand to brand and depends on many different factors, such as customer perception, brand recognition, and other non-quantifiable factors, the Brazilian producer has, in this particular case, confirmed that its branded products can be sold at significantly higher prices on the Brazilian market than other non-branded products. Accordingly, a downward adjustment of 40% of the domestic sales price was made to the normal value pursuant to Article 2(10)(k) of the basic Regulation.

(73) With regard to the above mentioned adjustment it is recalled that two exporting producers have questioned both the basis on which the adjustment was made as well as the level of the adjustment (see paragraph (61) above). It is however uncontested that a branded product commands a higher sales price than an identical non-branded product and that the price comparability is thus affected. Moreover, in addition to the information provided by the producer in the analogue country, actual and verified

In der Regulation 1072/2012 wurde die betroffene, eingeführte Ware zunächst auf ein theoretisches, gleiches Qualitätsniveau hochgerechnet um dann einen weiteren Aufschlag von 66,67% dem Preisniveau von Markenware gleichgesetzt zu werden. Die Erkenntnis, dass Markenware mit 40% höheren Preisen vertrieben werden als generische Produkte, müssten nun in ein Verhältnis mit der Unionsware gebracht werden, dabei sind folgende Rückschlüsse bereits jetzt klar:

- Nur ein Teil der Unionsware ist mit den generischen Produkten der Einführer vergleichbar
- Markenware ist mit der eingeführten, betroffenen Ware nicht vergleichbar und muss daher aus der Vergleichsmenge ausgeschlossen werden
- Bereinigt man die verbleibende Unionsmenge um die Markenware, ergibt sich nahezu eine Preisgleichheit zu den verbliebenen Unionsherstellen

3. Schädigung und Schadensursache

3.1. Generelle Anmerkungen zu den Statistiken und deren Darstellung

Die statistischen Angaben der Kommission sowie die von uns vorgenommenen Kontrollrechnungen basieren auf den offiziellen Daten der Europäischen Kommission „EUROSTAT“. Diese Daten sind unter der Bezeichnung „PRODCOM“ frei zugänglich und als Download erhältlich. Die für das Verfahren relevanten PRODCOM Nummern

23411130	Porcelain or china tableware and kitchenware
23411210	Ceramic tableware, other household articles : common pottery
23411230	Ceramic tableware, other household articles : stoneware
23411250	Ceramic tableware, other household articles : earthenware or fine pottery
23411290	Ceramic tableware, other household articles : others

haben wir in unseren nachfolgenden Statistiken zusammengefasst, um eine transparente Darstellung und ein geeignetes Vergleichsmodell zu den EUROSTAT Trade Statistiken und Zolltarif-Klassifizierungen herzustellen. Leider nutzen die drei Bereiche unterschiedliche Nummernkreise. Die oben aufgeführten, verfahrensrelevanten Daten finden Sie in unseren Statistiken zusammengeführt als Ergebnis mit der Codexbezeichnung 6911 + 6912.

Bevor wir uns mit den statistischen Daten der Verordnung 1072/2012 befassen, sei erwähnt, dass sich die PRODCOM Statistiken für das Jahr 2011 zwischen dem 04.10.2012 und dem 07.11.2012 verändert haben. Insgesamt ist das Produktionsvolumen um 37% geringer als das Volumen aus Oktober 2012.

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Prodcom	EU	Produktion	23411130	kg	147.000.000,00
Prodcom (new)	EU	Produktion	23411130	kg	144.540.000,00
Prodcom	EU	Produktion	23411210	kg	240.000.000,00
Prodcom (new)	EU	Produktion	23411210	kg	47.892.000,00
Prodcom	EU	Produktion	23411230	kg	40.030.620,00
Prodcom (new)	EU	Produktion	23411230	kg	40.031.000,00
Prodcom	EU	Produktion	23411250	kg	107.003.084,00
Prodcom (new)	EU	Produktion	23411250	kg	107.003.000,00
Prodcom	EU	Produktion	23411290	kg	30.000.000,00
Prodcom (new)	EU	Produktion	23411290	kg	**15.793.000,00**
Prodcom	EU	Produktion	**6911 + 6912**	**kg**	**564.033.704,00**
Prodcom (new)	EU	Produktion	**6911 + 6912**	**kg**	**355.259.000,00**
Prodcom (new)	EU	Produktion	**6911 + 6912**	**kg +/- in %**	**37,0%**

Da uns der Schriftsatzentwurf der Kommission zur Verordnung 1072 bereits am 17.10.2012, also 6 Tage vor der Länderabstimmung vom 23.10.2012 vorlag, müssen die statistischen Auswertungen der Kommission auf den PRODCOM-Daten aus dem Zeitraum Juni bis Oktober 2012 basieren.

Unsere nachfolgenden Gegendarstellungen basieren jedoch auf den aktuellsten PRODCOM Statistiken (Stand 11/2012).

Wir werden belegen, dass die statistischen Daten der Kommission in diesem Verfahren teilweise falsch ermittelt wurden. Darüber hinaus wären die Ergebnisse unserer Untersuchungen um 37% höher ausgefallen, wenn wir mit den gleichen (alten) Daten wie die Kommission gerechnet hätten.

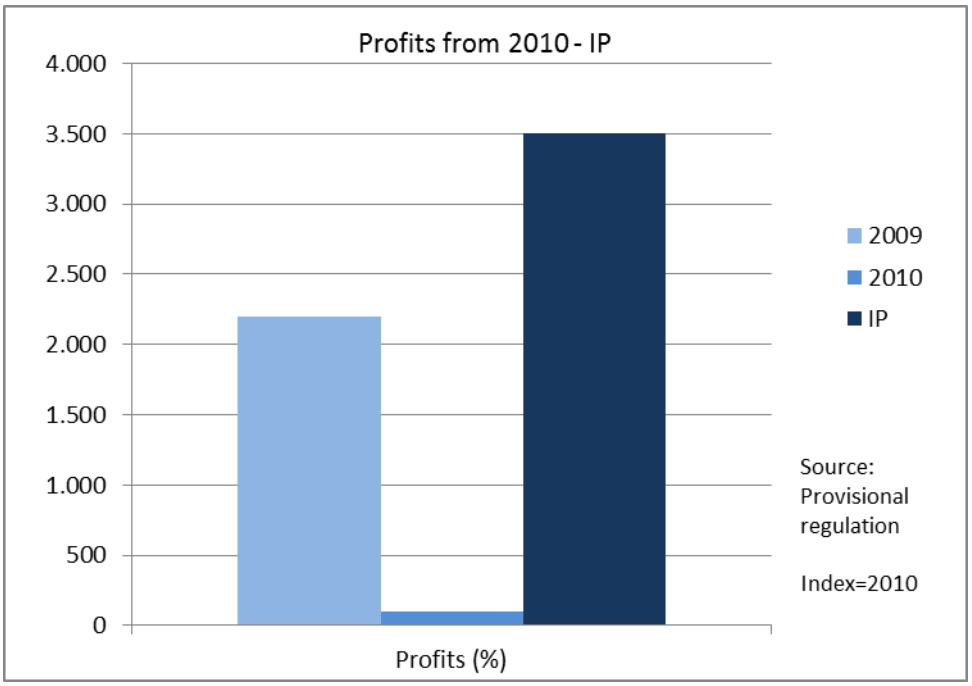
3.2. Zusätzliche Argumente gegen eine Schädigung des EU-Wirtschaftszweigs

Einfuhren aus China sind seit 2008 erheblich zurückgegangen, und zwar laut Kommissionsdaten um über 30% mehr als der Absatz von Waren aus Unionsproduktion.[9] Dieser Trend wird während des Untersuchungszeitraums (UZ) noch deutlicher. Von 2010 bis zum UZ sind die Einfuhren um erstaunliche 5,892% zurückgegangen, verglichen mit dem relativ geringfügigen Rückgang des

[9] Tabelle 2, Kommissionsverordnung (EU) Nr. 1072/2012 **zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China** (hiernach „vorläufige Verordnung“ genannt).

Absatzes der Unionsproduzenten im gleichen Zeitraum. Die Konzentration der Kommission auf Marktanteile lässt den eindeutigen Unterschied zwischen Einfuhren aus China und EU-Absatz – in Bezug auf das Absolutvolumen – komplett außer Acht.

Die Daten zu den Schadensfaktoren weisen zahlreiche Verbesserungen auf, die unmöglich als Beweis für ein Leiden der Unionsindustrie angeführt werden können.



Die Rentabilität ist ein entscheidender Faktor in jeder Schädigungsanalyse; die Kommissionsdaten zeigen, dass die Gewinne des Unionswirtschaftszweigs nicht nur positiv, sondern auf einem für den Wirtschaftszweig gesunden Niveau von 3,5% in dem UZ sind; die Gewinne sind sogar gegenüber dem Jahr 2009 um 60% und gegenüber 2010 um noch eindrucksvollere 3.500% gestiegen.[10] Das vorgetragene Argument, dass ein Vergleich mit der vorangegangenen Antidumping-Untersuchung bezüglich Lederschuhen[11] angemessen sei, weil es sich hier um ein *„weit verbreitetes und bedeutendes Konsumprodukt“*[12] handelt, überzeugt nicht, da das betrachtete Produkt ein komplett anderes Erzeugnis in einem komplett anderen Markt ist. Ein Vergleich mit Keramikfliesen ist besser geeignet, einem Produkt, das 2010/11 Gegenstand einer Antidumping-Untersuchung war, bei der man zu dem Schluss kam, dass die akzeptable Gewinnhöhe 3,9% sei[13] - eine Gewinnmarge, die mit der erreichten Spanne des Unionswirtschaftszweigs während des UZ annähernd identisch ist.

Eine Betrachtung der übrigen Schadensfaktoren in der vorläufigen Verordnung ergibt auch keine Hinweise auf eine Schädigung des Wirtschaftszweiges. Im Gegenteil weisen neuerliche Verbesserungen in fast allen Schadensfaktoren des Unionswirtschaftszweigs eher auf eine sich positiv entwickelnde Branche hin. Besonders zwischen 2010 und dem UZ zeigen auch die Kommissionsdaten

[10] Tabelle 10, vorläufige Verordnung.

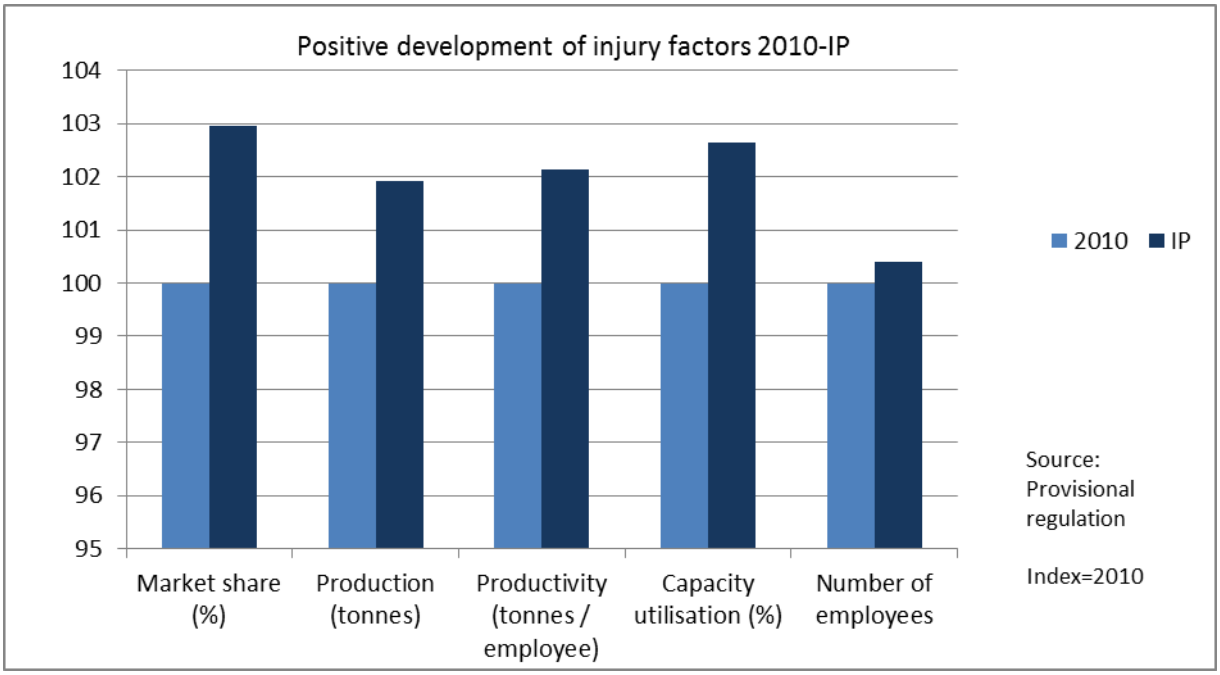
[11] Ratsverordnung (EG) Nr. 1472/2006, wie im Amtsblatt L275, 6.10.2006, s.36 (Abs. 292) veröffentlicht.

[12] Abs. 135, vorläufige Verordnung.

[13] *Keramische Fliesen aus China*, Amtsblatt L238/1, 15.09.2011, Seite 1 (Abs. 164).

Erhöhungen bei Marktanteil,[14] Produktion,[15] Produktionskapazität,[16] Produktivität,[17] Beschäftigungsniveau[18] und Ausfuhren[19] bei einer gleichzeitigen Senkung der Produktionskosten.[20]

Tabelle 1 (siehe unten) zeigt die Entwicklung der Schadensfaktoren zwischen 2010 und dem UZ.



Wir stellen fest, dass die Daten in der Tabelle auf der vorläufigen Verordnung der Kommission basieren. Daher ist es überraschend, dass die Kommission diese Daten als Beweis für einen durch Einfuhren aus China geschädigten Wirtschaftszweig anführt.

In Wirklichkeit - und wie oben festgestellt - entwickelte sich der Marktanteil der Unionsindustrie zwischen 2010 und 2011 positiv: In diesem Zeitraum stieg der Marktanteil der Unionshersteller um 3%.[21] Produktion und Produktivität, die beide zu den zahlreichen Schadensindikatoren gehören, die sich zwischen 2010 und 2011 positiv entwickelten, stiegen um 2%.[22] Nachweislich gab es bei der Kapazitätsausnutzung eine positive Entwicklung um 2,6%.[23] Selbst das Beschäftigungsniveau in dieser Branche, das oft als direkter Indikator einer Schädigung hervorgehoben wird, stieg.[24]

[14] Tabelle 5, vorläufige Verordnung.
[15] Tabelle 3, vorläufige Verordnung.
[16] *ebenda*.
[17] Tabelle 7, vorläufige Verordnung.
[18] Tabelle 6, vorläufige Verordnung.
[19] Tabelle 13, vorläufige Verordnung.
[20] Tabelle 11, vorläufige Verordnung.
[21] Tabelle 5, vorläufige Verordnung.
[22] Tabelle 3, vorläufige Verordnung.
[23] Tabelle 3, vorläufige Verordnung.
[24] Tabelle 6, vorläufige Verordnung.

Daher sprechen die Daten der Kommission nicht für einen geschädigten Wirtschaftszweig. Ganz im Gegenteil – die von der Kommission vorgelegten Daten zeigen eine gesunde, ja sogar wachsende Branche mit durchweg positiven Indikatoren (sei es Produktion, Marktanteil, Gewinne oder Beschäftigtenzahlen). Schadensindikatoren wie Produktivität und Kapazitätsausnutzung zeigen einen Wirtschaftszweig mit im Vorjahrsvergleich wachsender Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig ist auch die Zahl der Beschäftigten gestiegen. Einige Entwicklungen sind besonders beeindruckend, wie z.B. der Anstieg der Gewinne um
3.500 % oder die dreiprozentige Erhöhung des Marktanteils. Diese Zahlen bieten keinerlei Hinweise auf die Schädigung, unter der die Antragsteller angeblich leiden.

Unseres Erachtens liegt demnach überhaupt keine Schädigung der Unionshersteller vor. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf das Fallrecht des WTO-Berufungsgremiums („Appellate Body“) und der WTO-Gremien („panels“).[25] In diesen Fällen wurde festgestellt, dass WTO-Mitglieder nicht einfach einen „Endpunkt-zu-Endpunkt“-Vergleich durchführen dürfen, sondern in der Pflicht stehen, zwischengeschaltete Faktoren zu untersuchen, besonders wenn eine Änderung der Grundlinie („baseline“) zu einem anderen Ergebnis der Schädigungsuntersuchung (wie im vorliegenden Fall) führen würde. Wir sind der Ansicht, dass die deutliche Zunahme der Schadensfaktoren seit 2009 - und besonders zwischen 2010 und dem UZ - ein solcher zwischengeschalteter Faktor ist, der eine nähere Betrachtung und Berücksichtigung durch die Dienste der Kommission erfordert.

3.3. Unionsverbrauch

In Abs. 110 beziffert die Kommission auf der Grundlage von EUROSTAT Einfuhrstatistiken sowie auf der Basis nicht näher bezeichneter „Beiträge“ über die Verkäufe des Wirtschaftszweiges den Unionsverbrauch im UZ mit 726.614 Tonnen.

Diese Feststellung ist falsch!

Der von der Kommission ausgewiesene Unionsverbrauch ist um 23,3% geringer als die Addition der relevanten EUROSTAT-Daten:

[25] Z.B., *United States - Measures Affecting Imports of Certain Passenger Vehicle and Light Truck Tyres from China* (WT/DS399/R), insbesondere 7.101-7.110. Siehe auch *Argentina – Safeguard Measures on Imports of Footwear* (WT/DS121/AB/R), Abschnitt 129.

Codex 6911 - 6912 Consumption of the Union

Formula for consumption	Production - Export total + Import Total

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009
Trade Statistics	EU	Import China	6911 + 6912	kg	539.127.500	574.618.100	502.034.400
Addition	EU	Import non EU excl. China	6911 + 6912	kg	102.041.400	95.163.400	94.566.900
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	kg	254.971.500	260.788.600	355.584.296
Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg	355.259.000	356.034.000	439.606.396
Trade Statistics	EU	Export non EU	6911 + 6912	kg	100.287.500	95.245.400	84.022.100
Trade Statistics	EU	Import non EU	6911 + 6912	kg	641.168.900	669.781.500	596.601.300
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg**	**896.140.400**	**930.570.100**	**952.185.596**
1072/2012	EU	Consumption	6911 + 6912	kg	726.614.000	750.830.000	687.609.000
Addition	EU	difference in kg	6911 + 6912	kg	-169.526.400	-179.740.100	-264.576.596
Addition	EU	difference in %	6911 + 6912	kg	-23,3%	-23,9%	-38,5%

Die Zahlen, Daten und Statistiken der EUROSTAT, PRODCOM und der Trade Statistics sind frei zugängliche Daten der Europäischen Union. Die Offenlegung der von der Kommission verwendeten Daten und Statistiken, die die allgemeinen Markterhebungen (mit Ausnahme der spezifischen Daten der Antragsteller) betreffen, durch die Kommission verstößt gegen keine Vorschrift.

Wir beantragen daher Einsichtnahme in die Erhebungsdaten für den statistischen Wert des Unionsverbrauchs im Verfahren AD586.

3.4. Einfuhren

In Abs. 114 stellt die Kommission fest, dass sich die Gesamtmenge der Einfuhren aus der VR China um 9% verringert hat.

Diese Feststellung ist falsch!

Wir verglichen die Zahlen der Kommission mit den tatsächlichen EUROSTAT Daten und stellten eine Abweichung der Werte im UZ um 24,24% fest.

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009	Year 2008
Trade Statistics	EU	Import China	6911	kg	313.072.600	326.492.000	282.553.800	348.902.000
Trade Statistics	EU	Import China	6912	kg	226.054.900	248.126.100	219.480.600	249.088.000
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg**	**539.127.500**	**574.618.100**	**502.034.400**	**597.990.000**
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg +- kg VJ**	-35.490.600	72.583.700	-95.955.600	-56.899.400
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg +- % VJ**	-6,58	12,63	-19,11	-9,52
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911	kg	362.273.300	369.672.700	324.180.700	399.658.600
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6912	kg	278.985.600	300.108.800	272.420.600	318.137.600
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	kg	641.258.900	669.781.500	596.601.300	717.796.200
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	**kg +- kg VJ**	-28.522.600	73.180.200	-121.194.900	-58.249.300
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	**kg +- % VJ**	-4,45	10,93	-20,31	-8,12
1072/2012	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	kg	485.814.000	516.618.000	449.346.000	535.593.000
1072/2012	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	kg +-	-53.313.500	-58.000.100	-52.688.400	-62.397.000
1072/2012	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	kg +- %	-10,97	-11,23	-11,73	-11,65
Addition	**EU**	**Import China 1072 vs EXTRA TRADE EUR27**	**6911 + 6912**	kg +-	-155.444.900	-153.163.500	-147.255.300	-182.203.200
Addition	**EU**	**Import China 1072 vs EXTRA TRADE EUR27**	**6911 + 6912**	kg +- %	-24,24	-22,87	-24,68	-25,38

Während die Summe aller EXTRA TRADE EUR27 Einfuhren im UZ nur um 4,45% rückläufig war, verringerten sich die Einfuhren aus der VR China um 6,58%. Somit gingen die Einfuhren aus der VR China im UZ stärker zurück als der Gesamtimport EXTRA TRADE EUR27.

Es wurde des Weiteren in Abs. 114 aufgeführt, dass der Rückgang dieser Einfuhren geringer ausgefallen sei als der Gesamtverbrauch der EU.

Diese Feststellung ist falsch!

Wir verglichen die Zahlen der Kommission mit den tatsächlichen EUROSTAT-Daten; wir stellten dabei fest, dass sich die Einfuhren aus der VR China im Vergleich zur Entwicklung des Unionsverbrauchs deutlich verschlechtert haben.

Codex 6911 - 6912 Consumption of the Union

Formula for consumption	Production - Export total + Import Total

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009	Year 2008
Trade Statistics	EU	Import China	6911 + 6912	kg	539.127.500	574.618.100	502.034.400	597.990.000
Addition	EU	Import non EU excl. China	6911 + 6912	kg	102.041.400	95.163.400	94.566.900	119.806.200
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	kg	254.971.500	260.788.600	355.584.296	385.482.571

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009	Year 2008
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg	355.259.000	356.034.000	439.606.396	489.994.371
Trade Statistics	EU	Export non EU	6911 + 6912	kg	100.287.500	95.245.400	84.022.100	104.511.800
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	kg	641.168.900	669.781.500	596.601.300	717.796.200
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg**	**896.140.400**	**930.570.100**	**952.185.596**	**1.103.278.771**
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**-3,84**	**-2,32**	**-15,87**	**-8,77**

Während der Unionsverbrauch um 3,84% zurückging, verschlechterten sich die Einfuhren aus der VR China um 4,45%. Das zeigt, dass die Einfuhren aus der VR China in allen relevanten Vergleichsparametern stärker rückläufig waren als die anderer beteiligter Marktteilnehmer. Die Quelldaten sind zum Beweis beigelegt (Anlage 2, 3, 4).

3.5. Marktanteil

In Abs. 114 beziffert die Kommission den Marktanteil der Einfuhren aus der VR China mit 66,9%.

Diese Feststellung ist falsch!

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009	Year 2008
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg**	**539.127.500**	**574.618.100**	**502.034.400**	**597.990.000**
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	**6911 + 6912**	**kg**	**355.259.000**	**356.034.000**	**439.606.321**	489.994.371
Addition	EU	Consumption	6911 + 6912	kg	896.140.400	930.570.100	952.185.521	1.103.278.771
Addition	EU	Chinas Market Share	6911 + 6912	kg	60,16	61,75	52,72	54,20

Zusätzlich zu den bereits vorgetragenen PRODCOM und EUROSTAT Daten beträgt der Marktanteil der Einfuhren aus der VR China im UZ lediglich 60,16%, ein Rückgang von 1,59% gegenüber dem Vorjahr.

3.6. Lagerbestände/ Vorräte der Unionshersteller

In Abs. 130 der Verordnung 1072/2012 beziffert die Kommission den Schlussbestand der eingelagerten Vorräte des Wirtschaftszweiges mit 6.647 Tonnen.

Diese Feststellung ist falsch!

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg	355.259.000	356.034.000	439.606.321
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg +- kg VJ	-775.000	-83.572.321	-50.388.050
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg +- % VJ	-0,22	-23,47	-11,46
1072/2012	EU	Lagerbestände	6911 + 6912	kg	6.647.000	7.611.000	6.647.000
1072/2012	EU	Lagerbestände in % der EU-Produktion	6911 + 6912	kg %	1,23	1,32	1,32
t12.007557.10-I-0	Complaints	Sold Produktion	6911 + 6912	kg	69.789.259	67.362.596	62.905.885
1072/2012	EU	Lagerbestände in % der Complaints	6911 + 6912	kg %	9,52	11,30	10,57

Es ist möglich, dass die Daten der Kommission auf den Schlussbestandsangaben der untersuchten Unionshersteller basieren, aber sie hat die Bestandsveränderungen des gesamten Wirtschaftszweiges nicht berücksichtigt, wenn sie auf einen Gesamtanteil von Vorräten von lediglich 1,23% im UZ kommt.

Ferner enthält Abs. 130 die Feststellung, dass die Unionshersteller im Wesentlichen auftragsbezogen arbeiten.

Diese Feststellung ist falsch!

Als langjähriger Marktakteur stellen wir fest, dass der erhebliche Teil aller Unionshersteller Lieferzeiten zwischen 8 und 20 Tagen durch vorhandene Vorräte sicherstellt. Hierzu einige Beispiele:

Im UZ wurden in Deutschland 42.928.000 kg Porzellanwaren (PRODCOM Codex 23411130) hergestellt. Bezogen auf die Gesamtmenge von 147.000.000 kg im Codex 23411130 waren das rund 30%. Die BHS Tabletop AG bezeichnet sich als Marktführer im Segment „Hotelporzellan“. Im veröffentlichten Geschäftsbericht für das Jahr 2010 (Seite 11) werden Vorräte in Höhe von 19,2 Mio. Euro und ein Umsatz von 89,4 Mio. Euro ausgewiesen. Der Weltmarktführer für Hotelporzellan arbeitet demnach mit einem Vorräteanteil von 21,48% am Gesamtumsatz.

Beweis: Geschäftsbericht BHS Tabletop AG 2010

Der größte europäische Porzellanhersteller Villeroy & Boch erzielte im GJ EUR 267.595.000,-- Umsatz in der Sparte „Tischkultur“. Die Vorräte werden mit € 58.585.000,-- angegeben, dies entspricht rund 22% des Gesamtumsatzes.

Beweis: Geschäftsbericht Villeroy & Boch 2010

Die Rosenthal GmbH weist im Geschäftsbericht 2010 einen Vorratsbestand von EUR 20.200.000,-- bei einem Umsatz von EUR 84.760.789,16 aus, dies entspricht 23,83% des Gesamtumsatzes.

Beweis: Geschäftsbericht Rosenthal GmbH 2010.

Allein die oben genannten 3 Unternehmen haben einen kumulierten Vorratsbestand im Wert von 306.995.000 € (307 Mio. €) im Jahr 2010, dies entspricht rund 20% des Umsatzes aller Unionshersteller im KJ 2010. Wir könnten der Kommission beliebige weitere Beispiele benennen, belassen es aber zunächst bei diesen drei Beispielen.

Mit der Feststellung *„im Wesentlichen fertigen die Unionshersteller auftragsbezogen"*, die sie mit einem Lagerbestand von 6.647 Tonnen im UZ untermauert, belegt die Kommission eindeutig, dass ihre Untersuchungen nicht die repräsentative Mehrheit der Unionshersteller einschließt. Somit ist die ermittelte Dumpingspanne viel zu hoch bemessen. Das vorgelegte Zahlenmaterial ist falsch und die daraus gezogenen Schlüsse dürfen als vollständig unzutreffend gewertet werden.

In Absatz 130 weist die Kommission singende Lagerbestände der Unionshersteller aus.

(130) The level of closing stocks of the Union industry decreased in absolute terms by 14 % over the period considered. The investigation revealed that this is not a crucial indicator for this type of industry, which basically works on orders.

Table 8

	2008	2009	2010	IP
Stocks (tonnes)	7 754	6 647	7 611	6 647
Index (2008 = 100)	*100*	*86*	*98*	*86*

1072/2012 L318 Seite 42 (**General Disclosure** Recital 104-105)

Diese Feststellung ist falsch!

In der Antragsschrift des Verfahrens vom 24.01.2012 beziffern nur die Antragsteller ihre Lagerbestände (gem. ANNEX-G-ARES797765 – Seite 3) auf 13.262.954 kg, also 13.263 Tonnen im Jahr 2010.

Beweis: ANNEX G des Antrags

Es ist weder glaubhaft noch verständlich, warum die Lagerbestände ALLER Unionshersteller um 5.652 Tonnen geringer sein soll, als die der Antragsteller, die wie vorgetragen, weniger als ein viertel der Unionshersteller betragen.

In Abs. 122 wird ein steigendes Produktionsvolumen der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgewiesen.

(122) Over the period considered, the production, production capacity and capacity utilisation of the Union industry developed as set out below.

Table 3

	2008	2009	2010	IP
Production volume (tonnes)	281 300	230 300	235 700	240 200
Index (2008 = 100)	*100*	*82*	*84*	*85*
Production capacity (tonnes)	371 540	361 253	326 573	324 072
Index (2008 = 100)	*100*	*97*	*88*	*87*
Capacity utilisation	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Index (2008 = 100)	*100*	*84*	*95*	*98*

1072/2012 L318 Seite 41

In Absatz 125 (Tabelle 4) werden sinkende Absatzzahlen der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgewiesen.

Table 4

Volume (tonnes)	2008	2009	2010	IP
Sales in the Union	190 332	156 798	152 609	152 095
Index (2008 = 100)	*100*	*82*	*80*	*80*

1072/2012 L318 Seite 41

Ein gestiegenes Produktionsvolumen bei gesunkenen Absatzzahlen muss zwangsläufig eine Erhöhung der Lagerbestände erwirken!

Die Verhältnismäßigkeit der in der Verordnung vorgelegten Statistiken der Unionshersteller „Produktion“, „Absatz“ und „Lagerbestände“ belegen zweifelsfrei, dass das verwendete Datenmaterial fehlerhaft ist! Damit sind automatisch alle daraus gewonnen Erkenntnisse und Schlussfolgerungen der Kommission als fehlerhaft und unzutreffend zu werten.

Im General Disclosure vom 25.02.2013 werden zudem noch weitere Abweichungen deutlich. In der Regulation spricht die Kommission von den „Schlussbeständen des Wirtschaftszweiges“ und im General Disclosure von „Schlussbeständen der untersuchten Unionshersteller“. Es bleibt fraglich, wie die EU-Kommission bei den weiteren Schlussfolgerungen und Berechnungen die Wirtschaftlichkeit des gesamten Unionszweiges anhand der Lagerbestände der untersuchten Unionshersteller ermittelt

haben soll. Die Vermutung liegt nahe, dass sämtliche Berechnungen und Ergebnisse in der Regulation sich lediglich auf die untersuchten Unternehmen bezogen und eben nicht den gesamten Wirtschaftszweig einschließen.

Der Kommission wurden einige Ausführungen vorgelegt, die zeigen, dass ein erheblicher Teil der Unionshersteller mit Lagerbeständen bis zu einem Anteil von 25% ihrer getätigten Verkaufsumsätze arbeiten. Doch nicht alle Unionshersteller behalten einen derart hohen Warenbestand, und diese Quote trifft deshalb nicht auf die gesamte Unionsmenge zu. Die Antragstellen benennen folgende Wirtschaftszahlen für das Jahr 2010:

- Produktion in Menge 67.639.283 kg
- Verkaufsmenge in der EU 48.438.721 kg
- Verkaufsmenge Non-EU 14.969.065 kg
- Verkaufsmenge Gesamt 63.407.786 kg
- Verkaufserlöse in der EU 268.150.215 EUR
- Durchschnittspreis der Erlöse EUR 3,96/kg
- Lagerendbestand 2010 13.262.954 kg

Damit haben die Antragsteller selbst belegt, dass sie selbst mit erheblichen Lagerbeständen arbeiten (Lagerwert = 19,60% der Produktionsmenge, bzw. 20,92% der verkauften Menge).

Das Untersuchungsergebnis der EU-Kommission ist falsch und alle Einwände dazu wurden nicht beachtet. In der Zusammenfassung einer gestiegenen Produktivität, gesunkener Lagerbestände sowie höherer Umsätze im Untersuchungszeitraum sind eindeutige Indikatoren, die den Wirtschaftszweig wesentlich gesunder darstellen, als es derzeit das Bild der Ermittlungen wiederspiegelt.

3.7. Entwicklung der Beschäftigung im Wirtschaftszweig gegenüber der allgemeinen Entwicklung der Beschäftigung im Bereich der industriellen Fertigung

In Abs. 127 erklärt die Kommission, dass die Beschäftigung im europäischen Wirtschaftszweig zwischen 2008 und 2011 um 21% abnahm und zieht daraus den Schluss, dass dies eine Folge des angeblichen Dumpings aus China sei.

Diese Feststellung ist falsch!

Wie aus der untenstehenden Tabelle ersichtlich (Quelle: EUROSTAT), ist dies eine normale und allgemeine Entwicklung in der gesamten Konsumgüterindustrie; hier gab es in ausgewählten repräsentativen Bereichen ebenfalls einen Rückgang der Zahl der Beschäftigten um fast 20%.

In der EU werden immer mehr Arbeitsplätze in der Produktion durch Arbeitsplätze in anderen Bereichen abgelöst.

TIME	GEO/NACE_R2	Manufacture of textiles	Manufacture of wearing apparel	Manufacture of leather and related products	Manufacture of wood and of products of wood an cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	Manufacture of paper and paper products	Printing and reproduction of recorded media	Manufacture of furniture	Gesamt
Average 2008	European Union 27 countries	935,3	1.726,0	554,7	1.369,9	739,5	1.179,9	1.529,5	8.034,8
Average 2009	European Union 27 countries	781,9	1.522,4	468,7	1.238,8	693,3	1.063,4	1.374,5	7.142,9
Average 2010	European Union 27 countries	741,7	1.370,9	441,8	1.147,5	677,7	1.024,3	1.249,1	6.652,9
Average 2011	European Union 27 countries	740,2	1.318,7	459,4	1.145,3	664,3	949,4	1.194,0	6.471,2
		79,14%	76,40%	82,81%	83,60%	89,83%	80,47%	78,06%	80,54%

Quelle: EUROSTAT (*Zahl der Arbeitnehmer nach Geschlecht, Alter und Wirtschaftszweig (aus 2008, NACE Rev.2 2-stellig) (1000)*)

Es gibt also keine Schädigung in der europäischen Porzellanindustrie, da die Einfuhren aus China diesen Rückgang nicht verursachten.

3.8. Produktionsmenge des Wirtschaftszweiges versus Verbrauchsänderung

In Abs. 123 stellt die Kommission fest, dass sich die Produktion des Wirtschaftszweiges nicht im selben Maße erholte wie dies beim Verbrauch zu beobachten war.

Diese Feststellung ist falsch!

Die Unionshersteller waren von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise am wenigsten betroffen.

Codex 6911 - 6912 Consumption of the Union

Formula for consumption	Production - Export total + Import Total

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Trade Statistics	EU	Import China	6911 + 6912	kg	539.127.500
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**-6,58**
Addition	EU	Import non EU excl. China	6911 + 6912	kg	102.041.400
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**6,74**
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	kg	254.971.500
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	**kg +- %**	**-2,28**

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg	355.259.000
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg +- %	-0,22
Trade Statistics	EU	Export non EU	6911 + 6912	kg	100.287.500
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	kg	641.168.900
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg**	**896.140.400**
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**-3,84**

Im UZ verringerte sich der Import der Waren aus der VR China um 6,58%, während sich der Konsum lediglich um 3,84% verringerte.

Die Feststellung der Kommission ist unzutreffend.

3.9. Verkaufsmenge des Wirtschaftszweiges versus Verbrauch

In Abs. 125 stellt die Kommission fest, dass das Verkaufsvolumen des Wirtschaftszweiges der Union stärker geschrumpft sei als der Verbrauch.

Diese Feststellung ist falsch!

Die Unionshersteller waren von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise am wenigsten betroffen.

Codex 6911 - 6912 Consumption of the Union

Formula for consumption	Production - Export total + Import Total

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Trade Statistics	EU	Import China	6911 + 6912	kg	539.127.500
Trade Statistics	**EU**	**Import China**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**-6,58**
Addition	EU	Import non EU excl. China	6911 + 6912	kg	102.041.400
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**6,74**
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	kg	254.971.500
Addition	EU	EU Utilization of EU Production	6911 + 6912	**kg +- %**	**-2,28**

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg	355.259.000
Prodcom	EU	Produktion (Prodcom 11/12)	6911 + 6912	kg +- %	-0,22
Trade Statistics	EU	Export non EU	6911 + 6912	kg	100.287.500
Trade Statistics	EU	Import EXTRA-TRADE EUR27	6911 + 6912	kg	641.168.900
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg**	**896.140.400**
Addition	**EU**	**Consumption of EU**	**6911 + 6912**	**kg +- %**	**-3,84**

Im UZ verringerte sich das Produktionsvolumen der Unionshersteller lediglich um 0,22%. Der Unionsverbrauch sank jedoch um 3,84%.

Die Feststellung der Kommission ist also unzutreffend.

3.10. Produktionskosten der Unionshersteller versus Verkaufskosten

3.10.1. Produktionskosten versus Verkaufspreise

In Abs. 138 stellt die Kommission fest, dass im UZ die Produktionskosten der Unionshersteller um 10% zurückgegangen und mit 3.230 € je Tonne zu beziffern seien.

In Abs. 131 schätzt die Kommission den ermittelten Verkaufspreis des Wirtschaftszweiges der Union im UZ auf 3.615 € je Tonne.

Gemäß PRODCOM beträgt die verkaufte Menge der Unionshersteller 355.259 Tonnen. Anhand des festgestellten durchschnittlichen Verkaufspreises hätten die Unionshersteller demnach 1,3 Milliarden Euro Umsatz getätigt (exakt 1.286.037.580,00 €).

Gemäß PRODCOM 11/2012 haben die Unionshersteller jedoch 1,5 Milliarden Euro Umsatz getätigt (exakt 1.516.007.98,00 €). Wir vermissen den Verbleib von 229,97 Millionen € Unionsumsatz in der Aufstellung der Kommission.

Unter Bezugnahme auf unsere Ausführungen zum Thema Preisunterbietung erlauben wir uns die Frage, wie Unionshersteller es schaffen, ihre Verkaufspreise um 2/3 niedriger als die eigenen durchschnittlichen Herstellungskosten anzusetzen?

Die von der Kommission in der Verordnung 1072/2012 veröffentlichen Statistiken sind nicht schlüssig. Es fehlt an der gebotenen Transparenz, die zur Nachvollziehung der Schlussfolgerungen und kausalen Zusammenhänge nötig wäre.

3.10.2. Einflussfaktoren auf die Produktionskosten der EU-Industrie

In Verordnung 1072/2012 gibt der Beratende Ausschuss an, dass während des beobachteten Zeitraums die Produktionskosten um 10% zurückgegangen seien, jedoch ohne Angabe eines Grundes oder eines Hinweises, dass dies vorwiegend während des UZ geschehe. Trotz einer Produktivitätssteigerung bei den Unionsherstellern im beobachteten Zeitraum erreichte die Rentabilität nie ein zufrieden stellendes Niveau. (141-142)

Wir konzentrieren uns bei unserer Analyse der Gründe für die Beeinträchtigung der Spanne der Unionshersteller auf drei wesentliche Bausteine.

Arbeitskosten > 65% der Gesamtproduktionskosten

Es wurde von der EU-Kommission keine Erklärung für die zwischen UZT und 2008 um 2% gefallenen jährlichen Arbeitskosten pro Mitarbeiter (137) gegeben; der Rückgang der jährlichen Arbeitskosten um 3,65% zwischen dem UZ und 2010 wird komplett außer Acht gelassen. Dies ist erstaunlich, denn die Entwicklung der Arbeitskosten zwischen 2007 und 2009 liegt auf einer Linie mit der von EUROSTAT veröffentlichten Entwicklung der Arbeitskosten pro Stunde (siehe unten).

Nach einer Analyse der offiziellen Entwicklung der Arbeitskosten pro Stunde für die EUR27 kommen wir zu dem Schluss, dass in jedem Land die Arbeitskosten Jahr für Jahr steigen; dies spiegelt die Tatsache wider, das jeder Unionshersteller jedes Jahr eine Preiserhöhung bekannt gibt, um die Erhöhung der Arbeitskosten aufzufangen, die er tragen muss. Des Weiteren wird anhand einer Betrachtung der unterschiedlichen europäischen Stundensätze klar, dass der Rückgang des Durchschnittsstundensatzes nur dadurch zu erklären ist, dass Länder mit niedrigeren Arbeitskosten einen höheren Anteil absorbiert haben.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Labour_cost_index_-_recent_trends

Die Arbeitskosten pro Stunde im Wirtschaftszweigs (NACE Rev.2 Abschnitte B bis N) für die EU-27 waren in 2011 23,1 € gegenüber 22,5 € in 2010. Für die Eurozone (EA-17) betrugen die Arbeitskosten 27,6 € in 2011 gegenüber 26,9 € in 2010.

Unter den Mitgliedsstaaten, für die Schätzungen zur Verfügung stehen, wurden im Wirtschaftszweig die höchsten Arbeitskosten pro Stunde in Belgien (39,3 €), Schweden (39,1 €), Dänemark (38,6 €), Frankreich (34,2 €), Luxemburg (33,7 €), den Niederlanden (31,1 €) und **Deutschland (30,1 €)** ermittelt.

Die niedrigsten Arbeitskosten pro Stunde wurden für Bulgarien (3,5 €) geschätzt, gefolgt von **Rumänien (4,2 € in 2010)**, Litauen (5,5 €) und Lettland (5,9 €). Bei der Schätzung von Arbeitskosten in Euro über einen längeren Zeitraum muss berücksichtigt werden, dass die Daten für Mitgliedsstaaten außerhalb der Eurozone von Wechselkursschwankungen beeinflusst werden.

	2008	2009	2010	2011
EU-27	21.6	22.1	22.5	23.1
EA-17	25.8	26.5	26.9	27.6
Belgium	35.6	37	38.2	39.3
Bulgaria	2.5	2.9	3.1	3.5
Czech Republic	9.3	9.3	9.9	10.5
Denmark	35.4	36.5	37.6	38.6
Germany	28.4	29	29.1	30.1
Estonia	8	7.9	7.7	8.1
Ireland	27.2	28	27.9	27.4
Greece	16.5	17.6	17.5	:
Spain	18.9	20.0*	20.2*	20.6
France	31.8	32.1	33.1	34.2
Italy	24.5	25.6	26.1	26.8
Cyprus	15.3	15.9	16.2	16.5
Latvia	5.9	5.9	5.7	5.9
Lithuania	6	5.6	5.3	5.5
Luxembourg	30.8	32	32.7	33.7
Hungary	7.9	7.3	7.3	7.6
Malta	11.2	11.3	11.5	11.9
Netherlands	29.2	29.8	30.5	31.1
Austria	26.5	27.7	28	29.2
Poland	7.5	6.4	7	7.1
Portugal	11.5	11.9	12	12.1
Romania	4.1	4.0*	4.2*	:
Slovenia	13.4	13.8	14.1	14.4
Slovakia	7.6	7.9	8	8.4
Finland	27.6	28.7	28.9	29.7
Sweden	33.8	31.7	36	39.1
United Kingdom	21.1	18.9	20	20.1
Norway	37.8	36.9	41.4	44.2

Bei einer Analyse der Entwicklung der Arbeitskosten pro Tonne fiel uns auf, dass der Arbeitskostenanteil von Jahr zu Jahr zunimmt, was im Gegensatz zur Aussage der Kommission steht (142), dass die Produktivität gestiegen sei.

	2008	2009	2010	UZ
Produktionskosten (t)	3.578	3.583	3.514	3.230
Arbeitskosten pro Tonne	2.293	2.330	2.292	2.176
Relation Arbeitskosten/ Produktionskosten	64,1%	65,0%	65,2%	67,4%

Energiekosten

Die Entwicklung der Energiekosten in der EU trug nicht zu einer Senkung der Produktionskosten bei, da die Erhöhung der Strompreise durch eine Senkung der Gaspreise kompensiert wurde.

	Electricity prices						Gas prices					
	Households (1)			Industry (2)			Households (3)			Industry (4)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EU-27	0.163	0.167	0.178	0.107	0.105	0.110	0.059	0.053	0.056	0.036	0.031	0.034
Euro area (5)	0.171	0.176	0.187	0.111	0.109	0.116	0.066	0.058	0.062	0.038	0.032	0.036
Belgium	0.192	0.196	0.214	0.111	0.106	0.110	0.061	0.053	0.057	0.033	0.029	0.032
Bulgaria	0.082	0.081	0.083	0.065	0.065	0.065	0.047	0.037	0.043	0.031	0.024	0.029
Czech Republic	0.132	0.135	0.150	0.107	0.103	0.111	0.049	0.047	0.054	0.033	0.031	0.031
Denmark	0.270	0.267	0.291	0.086	0.094	0.099	0.092	0.107	0.116	0.056	0.057	0.067
Germany	0.228	0.238	0.253	0.113	0.112	0.125	0.065	0.057	0.059	0.043	0.036	0.046
Estonia	0.092	0.097	0.097	0.064	0.069	0.072	0.039	0.036	0.042	0.027	0.029	0.028
Ireland	0.203	0.180	0.190	0.121	0.112	0.116	0.064	0.050	0.051	0.033	0.028	0.038
Greece	0.115	0.118	0.125	0.095	0.095	0.101	:	:	:	:	:	:
Spain	0.158	0.173	0.195	0.115	0.117	0.114	0.061	0.053	0.054	0.031	0.028	0.029
France	0.121	0.128	0.138	0.073	0.085	0.085	0.055	0.052	0.058	0.036	0.033	0.037
Italy	0.210	0.197	0.201	0.153	0.139	0.153	0.076	0.062	0.069	0.040	0.030	0.031
Cyprus	0.156	0.186	0.205	0.119	0.151	0.167	:	:	:	:	:	:
Latvia	0.105	0.105	0.117	0.090	0.089	0.098	0.052	0.031	0.039	0.039	0.026	0.029
Lithuania	0.095	0.116	0.121	0.092	0.100	0.105	0.042	0.038	0.043	0.031	0.032	0.035
Luxembourg	0.188	0.173	0.168	0.116	0.102	0.100	0.049	0.043	0.051	0.040	0.037	0.042
Hungary	0.148	0.170	0.168	0.124	0.106	0.095	0.048	0.054	0.056	0.037	0.030	0.033
Malta	0.171	0.170	0.170	0.151	0.180	0.180	:	:	:	:	:	:
Netherlands	0.190	0.170	0.174	0.113	0.104	0.103	0.083	0.070	0.072	0.038	0.032	0.033
Austria	0.191	0.197	0.199	:	:	:	0.065	0.062	0.069	:	:	:
Poland	0.113	0.134	0.147	0.090	0.098	0.101	0.039	0.043	0.046	0.028	0.030	0.033
Portugal	0.151	0.158	0.165	0.094	0.094	0.099	0.060	0.059	0.061	0.035	0.027	0.034
Romania	0.098	0.103	0.108	0.081	0.085	0.080	0.029	0.027	0.028	0.023	0.022	0.023
Slovenia	0.135	0.140	0.144	0.103	0.099	0.099	0.066	0.058	0.067	0.044	0.042	0.045
Slovakia	0.154	0.152	0.168	0.142	0.117	0.128	0.046	0.044	0.047	0.041	0.033	0.035
Finland	0.130	0.133	0.154	0.069	0.069	0.076	:	:	:	0.031	0.030	0.042
Sweden	0.160	0.184	0.209	0.067	0.081	0.089	0.089	0.103	0.122	0.039	0.044	0.052
United Kingdom	0.147	0.139	0.143	0.112	0.099	0.098	0.043	0.041	0.042	0.029	0.023	0.025
Norway	0.157	0.203	0.213	0.079	0.103	0.111	:	:	:	:	:	:
Croatia	0.115	0.115	0.114	0.087	0.094	0.091	0.032	0.038	0.038	0.026	0.034	0.040
FYR of Macedonia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	0.038
Turkey	0.114	0.134	0.122	0.078	0.089	0.079	0.039	0.032	0.029	0.029	0.024	0.022
Bosnia and Herzegovina	:	0.074	0.075	:	0.062	0.061	:	0.038	0.045	:	0.042	0.048

(1) Annual consumption: 2 500 kWh < consumption < 5 000 kWh.
(2) Annual consumption: 500 MWh < consumption < 2 000 MWh; excluding VAT
(3) Annual consumption: 5 600 kWh < consumption < 56 000 kWh (20-200 GJ).
(4) Annual consumption: 2 778 MWh < consumption < 27 778 MWh (10 000-100 000 GJ); excluding VAT.
(5) 2009 and 2010, EA-16.
Source: Eurostat (online data codes: nrg_pc_204, nrg_pc_205, nrg_pc_202 and nrg_pc_203)

<u>Relation Produktionskosten – Warensortiment – Durchschnittsverkaufspreise</u>

Laut Aussage der Kommission sind die durchschnittlichen Verkaufspreise in diesem Wirtschaftszweig zwischen 2008 und 2011 um 12% gesunken. Dieser Preisverfall ist deswegen merkwürdig, weil nur bei der europäischen Industrie die Verkaufspreise gefallen sind, während alle anderen Akteure in diesem Markt Preiserhöhungen durchsetzen konnten. Selbst die türkischen Hersteller konnten ihre Exportpreise erhöhen, obwohl sie ein höheres Volumen in den Markt brachten. Dies belegt eindeutig, dass der Markt bereit war, Verkaufspreiserhöhungen zu akzeptieren.

	2008	2009	2010	UZ	2008	2009	2010	UZ
Durchschnittseinfuhrpreis VCA (€/t)	1.274	1.307	1.473	1.499	100,0%	102,6%	115,6%	117,7%
Durchschnittsverkaufspreis EU-Hersteller (€/t)	4.103	3.818	3.811	3.615	100,0%	93,1%	92,9%	88,1%
Durchschnittseinfuhrpreis Türkei (€/t)	*2.027*	*2.014*	*2.171*	*2.058*	*100,0%*	*99,4%*	*107,1%*	*101,5%*
Durchschnittseinfuhrpreis anderer Länder (außer Türkei) (€/t)	*2.579*	*2.588*	*2.869*	*2.904*	*100,0%*	*100,4%*	*111,3%*	*112,6%*

Die Tatsache, dass es offensichtlich nur den Unionsherstellern nicht gelungen ist, ihre Verkaufspreise anzupassen, passt nicht zur alljährlichen Ankündigung einer allgemeinen Preiserhöhung aller Unionshersteller gegenüber ihren Kunden.

Außerdem fällt uns auf, dass die Unionshersteller ihre durchschnittlichen Exportpreise aufrechterhalten konnten; dies bestätigt wiederum, dass der Markt in dem UZ für eine Preiserhöhung empfänglich war und dass die Reduzierung der durchschnittlichen Verkaufspreise auf dem EU-Markt nichts mit dem Wettbewerb zu tun hatte. Es hängt bestimmt vielmehr damit zusammen, dass die Unionshersteller ihr Warensortiment umgestellt haben, um die Nachfrage auf dem Markt zu befriedigen.

	2008	2009	2010	UZ
Durchschnittsverkaufspreis EU-Hersteller auf dem EU-Markt (€/t)	4.103	3.818	3.811	3.615
Durchschnittlicher Exportverkaufspreis EU-Hersteller (€/t)	3.136	2.983	3.462	3.125
Export % des Gesamtproduktionsvolumens	32%	32%	35%	37%
Relation zwischen Exportverkaufspreis und Durchschnittsverkaufspreis in der EU	76%	78%	91%	86%

Schlussfolgerung

Die Spannen in % der Unionshersteller verbessern sich während des UZ in Vergleich zum Zeitraum 2008 - 2010; die Hauptgründe sind zum einen die verringerten Produktionskosten und zum anderen die Exportverkaufspreise, die fast gleich blieben und somit für einen höheren prozentualen Anteil an den Gesamtverkaufszahlen sorgten. Ähnlich gute Ergebnisse wurden auch für 2011 von verschiedenen Akteuren wie Villeroy & Boch, Steelite International und BHS Tabletop AG veröffentlicht.

	2008	2009	2010	UZ
Verkäufe	1.066.207.844	817.911.230	869.253.941	825.151.550
Produktionskosten	1.006.491.400	825.164.900	828.249.800	775.846.000
Spanne	59.716.444	-7.253.670	41.004.141	49.305.550
Spanne in %	5,6%	-0,9%	4,7%	6,0%

(Bemerkenswert ist hier der Rückgang im Jahr 2009, der vorwiegend durch ein geringeres Volumen, einen niedrigeren Verkaufspreis und die stabilen Produktionskosten zu Stande kam.)

Angenommen, die Unionshersteller hätten ihre Preise auf dem Niveau von 2008 gehalten, würde sich die Spanne als Ausdruck der verbesserten Produktivität von 6% auf 13,8% erhöhen.

	2008	2009	2010	UZ
Verkäufe	1.066.207.844	873.844.466	886.728.103	900.343.065
Produktionskosten	1.006.491.400	825.164.900	828.249.800	775.846.000
Spanne	59.716.444	48.679.566	58.478.303	124.497.065
Spanne in %	5,6%	5,6%	6,6%	13,8%

Die niedrigere Spanne resultiert lediglich aus der Reduzierung des Verkaufspreises. Diese Reduzierung lässt sich schwer erklären, da alle anderen Marktakteure ihre Verkaufspreise erhöht haben; selbst die europäischen Hersteller kündigen jedes Jahr eine Verkaufspreiserhöhung an. Ein weiterer Grund für

den Rückgang der Spanne liegt darin, dass die europäischen Hersteller ihren Exportanteil dort steigern, wo sie offensichtlich ihre Erzeugnisse zu einem wesentlich niedrigeren Preis anbieten. Verkaufen sie einige ihrer Produkte zu Dumpingpreisen außerhalb Europas? Möglicherweise ist der außereuropäische Markt nicht bereit, den gleichen Aufpreis für „europäische Produkte“ zu zahlen, wie der europäische Markt zu akzeptieren bereit war.

Dies spiegelt die Tatsache wider, dass die europäischen Hersteller ihre Produktion den EU-Marktbedürfnissen angepasst haben; dieser Markt verlangt eine andere Art von Produkt mit einem anderen Marktpreis. Der Markt verlangt nach mehr Volumen an „Basisprodukten“ und weniger eingeschränkte „langlebige Produkte“.

Die Schlussfolgerung, dass der Verfall der Rentabilität dieses Wirtschaftszweiges in diesem Zeitraum ein Resultat der Dumpingpraktiken der chinesischen Importeure sei, ist also unbegründet; die Daten zu „Durchschnittsverkaufspreisen“, „jährlichen Arbeitskosten pro Beschäftigten“ und „Produktionskosten” stimmen weder mit den von EUROSTAT veröffentlichten Daten, noch mit den allgemeinen Marktinformationen anderer Akteure im Markt überein.

3.11. Preisliche Aussagen

3.11.1. Unterschiedliche Entwicklung der Preise in Europa und der Importpreise

In Abs. 131 stellt die Kommission fest, dass die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweiges der Union im Bezugszeitraum um 12% gesunken sei.

Gründe für diese Preisreduktion gibt die Kommission nicht an, es darf also davon ausgegangen werden, dass dieser Umstand nicht genauer untersucht wurde.

In Abs. 115 wird die Vermutung geäußert, der Preisanstieg chinesischer Ware im UZ „könnte […] durch Veränderungen im Warensortiment beeinflusst sein“. In Abs. 152 stellt die Kommission überdies fest, dass sich aber auch die Preise der übrigen Einfuhren aus anderen Drittländern deutlich erhöht haben und beziffert diese Erhöhung mit 6%.

All dies scheint schien der Kommission nicht Indiz genug dafür, die vorgelegten bzw. ermittelten Zahlen der Unionshersteller genauer zu analysieren. Alle Drittländer wie die Türkei, China u.a. können Preissteigerungen im Unionsmarkt umsetzen – warum nicht die Unionshersteller?

Laut Abs. 154 waren die Einfuhrpreise für Erzeugnisse aus der Türkei bis zu 60% höher als für Ware aus der VR China. Gemäß Abs. 117 soll die Preisunterbietung der beschuldigten Ausführer 23,6 bis 47,6% gegenüber den Unionsherstellern betragen haben, so dass folgende Feststellung zu Stande kam:

Preis China	= 100,00
Minimaler Preis Unionshersteller (23,6%)	= 123,60
Maximaler Preis Unionshersteller (47,6%)	= 147,60

Minimaler Preis Türkei (37%) = 137,00
Maximaler Preis Türkei (60%) = 160,00

Anders ausgedrückt: Wie konnten die türkischen Ausführer im UZ ihre Ausfuhren in die Union um 10% steigern, obwohl ihre Preise bis zu 36,4 Punkte über den Preisen der Unionshersteller gelegen haben sollen? Diese Feststellung ist ein weiteres Indiz, dass der von der Kommission festgestellte Preisindex nicht den tatsächlichen Marktgegebenheiten entspricht!

3.11.2. Preisentwicklung der Einfuhrpreise China

In Abs. 115 ermittelt die Kommission eine Preissteigerung der Einfuhrpreise aus der VR China in Höhe von 17,7%, von 1,247 € auf 1,499 € pro kg.

(115) The import price increased by 17,7 % during the period considered, from 1 274 EUR/tonne to 1 499 EUR/tonne.

1072/2012 L318 Seite 40

Diese Feststellung ist falsch!

Der durchschnittliche Preis der Einfuhren aus der VR China betrug nach PRODCOM (Statistiken 11/2012) exakt 1,52 € pro kg. Bezogen auf den Index 100 im Jahr 2008 betrug die Preissteigerung 0,24 €, also 18,32%.

In ihrer statistischen Auswertung stellte die Kommission fest, dass die Preissteigerungen der Einfuhren aus der VR China um ein Vielfaches höher waren als die der Exportpreise der Unionshersteller, deren Preise sich im Zeitraum 2008-2011 um 0,03 € verschlechterten. Dies entspricht einem Rückgang von 0,78%.

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010	Year 2009	Year 2008
Trade Statistics	EU	Export total	6911	Euro	948.440.370,00 €	923.990.900,00 €	853.515.200,00 €	1.061.892.820,00 €
Trade Statistics	EU	Export total	6911	kg	195.935.600	189.121.600	172.106.300	196.587.500
Trade Statistics	EU	Export total	6911	Euro/kg	4,84 €	4,89 €	4,96 €	5,40 €
Trade Statistics	EU	Export total	6912	Euro	557.142.130,00 €	535.072.300,00 €	474.420.860,00 €	540.538.840,00 €
Trade Statistics	EU	Export total	6912	kg	226.820.800	261.353.600	234.580.800	249.861.500
Trade Statistics	EU	Export total	6912	Euro/kg	2,46 €	2,05 €	2,02 €	2,16 €
Trade Statistics	EU	Export total	6911 + 6912	Euro	1.505.582.500,00 €	1.459.063.200,00 €	1.327.936.060,00 €	1.602.431.660,00 €
Trade Statistics	EU	Export total	6911 + 6912	kg	422.756.400	450.475.200	406.687.100	446.449.000
Trade Statistics	EU	Export total	6911 + 6912	Euro/kg	3,56 €	3,24 €	3,27 €	3,59 €
Trade Statistics	EU	Export total	6911 + 6912	Euro/kg +- €	0,32 €	- 0,03 €	- 0,32 €	- 0,17 €
Trade Statistics	EU	Export total	6911 + 6912	Euro/kg +- %	9,95	-0,81	-9,03	-4,47

Dies erklärt wohl auch die Mutmaßung in Abs. 115 der Verordnung, dieser Trend könnte durch eine Veränderung im Warensortiment beeinflusst sein.

Ganz offensichtlich hat sich die Kommission bei ihren Ermittlungsarbeiten jedenfalls nicht mit den laufenden Sortimenten und den Preissteigerungsraten beschäftigt, die die Ware aus der VR China in dem Bezugszeitraum erleiden musste.

Dies wäre ein möglicher Grund für das Fazit der Kommission in Abs. 202, die Lieferkette könne den vorgeschlagenen Antidumping-Abgabe absorbieren, ohne die betroffenen Marktbeteiligten zu gefährden.

3.11.3. Preisunterbietung

In Abs. 117 stellt die Kommission fest, dass die Preise der Einfuhren aus der VR China die Preise der Unionshersteller in einer Spanne zwischen 26,3% und 47,6% unterbieten.

(117) The comparison showed that during the IP the dumped products concerned originating in the PRC sold in the Union undercut the Union industry's sales prices, when expressed as a percentage of the latter, by 26,3 % to 47,6 %.

1072/2012 L318 Seite 40

(113) Based on Eurostat data, the volume, market share and average prices of imports of the product concerned developed as set out below:

Table 2

Imports from the PRC	2008	2009	2010	IP
Volume of imports (tonnes)	535 593	449 346	516 618	485 814
Index (2008 = 100)	*100*	*84*	*96*	*91*
Market share	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Average import price (EUR/tonne)	1 274	1 307	1 473	1 499
Index (2008 = 100)	*100*	*103*	*116*	*118*

1072/2012 L318 Seite 40 (**Veränderungen im General Disclosure**: Volume of Imports: 2009: 449 325; 2010: 516 624; IP: 486 170; Seite 15)

Der gewichtete Durchschnittspreis der Einfuhren aus der VR China beträgt nach den Ermittlungen der Kommission 1,499 € pro kg. Dieser Preis soll den der Unionshersteller zwischen 26,3% und 47,6% unterbieten. Demnach betragen die Preise Unionshersteller

- geringster Wert € 2,033 / kg
- höchster Wert € 2,860 / kg
- gewogener Mittelwert € 2,440 / kg

Bei der Bekanntgabe ihrer Ergebnisse bezieht sich die Kommission ausdrücklich auf die Preisgefüge des Wirtschaftszweiges und nicht beschränkt auf die untersuchten Unternehmen! Schlussfolgernd beginnt eine Beschädigung des Unionsinteresses bei einem Kilopreis von € 2,032 abwärts.

Eine Analyse der TRADE STATISTICS bestätigt allerdings, dass eine Vielzahl von Mitgliedsstaaten sowohl im innereuropäischen, als auch im außereuropäischen Warenhandel diesen Preiscodes z.T. erheblich unterbieten. Beispielhaft führen wir auf

Party	Information	Codex	Unit	Year 2011
Romania	EXPORT EXTRA EUR27	6911	€/kg	1,86 €
Romania	EXPORT EXTRA EUR27	6912	€/kg	1,02 €
Italy	EXPORT INTRA EUR27	6912	€/kg	1,19 €
Portugal	EXPORT INTRA EUR27	6912	€/kg	1,61 €
Lithuania	EXPORT EXTRA EUR27	6912	€/kg	1,88 €
Bulgaria	EXPORT EXTRA EUR27	6911	€/kg	0,81 €
Bulgaria	EXPORT INTRA EUR27	6912	€/kg	1,77 €

(117) The comparison showed that during the IP the dumped products concerned originating in the PRC sold in the Union undercut the Union industry's sales prices, when expressed as a percentage of the latter, by 26,3 % to 47,6 %.

1072/2012 L318 Seite 40

Damit ist bewiesen, dass die von der Kommission festgestellte Dumpingmarge falsch und deutlich zu hoch angesetzt ist!

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 and ex 6912 00 90 and originating in the People's Republic of China (the product concerned). It can be of porcelain or china, of common pottery, stoneware, earthenware or fine pottery or other materials. The main raw materials include minerals such as kaolin, feldspar and quartz and the composition of raw materials used determines the type of the final ceramic product produced.

1072/2012 L318 Seite 31

Der dargestellte TRADE STATISTICS Preisspiegel belegt ferner, dass eine äußerliche Gleichartigkeit der Ware nicht automatisch eine entsprechende Ähnlichkeit der materiellen Zusammensetzung bedeutet. Die Kommission kann sich der Tatsache nicht verschließen, dass die von Unionsherstellern gebotenen Waren der Zolltarifnummern 6911 und 6912 für sich genommen sehr unterschiedliche Preise erzielen; der Markt misst dieser Ware ganz offensichtlich weitere produktsignifikante Eigenschaften bei, jedoch berücksichtigt die Kommission diesen Sachverhalt in ihrer Untersuchung nicht. Unfairer Weise führt sie eine statistische Hochrechnung durch, die sinngemäß ergibt:

1 Mercedes 500 S à 150.000 €
5 Dacia Logan à 9.500 €

ergeben einen Durchschnittspreis von 32.917 €. Selbst wenn alle 6 Fahrzeuge je 4 Reifen aus Gummi und eine Karosserie aus Blech haben, ist dies aber noch lange kein repräsentativer Marktpreis.

3.11.4. Preisentwicklung des Wirtschaftszweiges innerhalb und außerhalb der Union

In Abs. 167 stellt die Kommission fest, dass sich die Ausfuhrpreise des Wirtschaftszweiges im UZ deutlich verringert haben, von 3.462 pro Tonne auf 3.125 pro Tonne, entsprechend einem Rückgang von 337 € pro Tonne, also 9,73%.

Bei genauerer Analyse der Gesamtentwicklung nach EUROSTAT stellt man jedoch fest,

Origin	Party	Information	Codex	Unit	Year 2011	Year 2010
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911	Euro	555.482.060,00 €	529.249.620,00 €
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911	kg	146.514.700	141.338.000
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911	Euro/kg	3,79 €	3,74 €
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6912	Euro	354.483.030,00 €	356.592.800,00 €
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6912	kg	175.954.200	213.891.800
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6912	Euro/kg	2,01 €	1,67 €
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911 + 6912	Euro	909.965.090,00 €	885.842.420,00 €
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911 + 6912	kg	322.468.900	355.229.800
Trade Statistics	EU	Export Intra-EUR27	6911 + 6912	Euro/kg	2,82 €	2,49 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911	Euro	392.958.310,00 €	394.741.280,00 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911	kg	49.420.900	47.783.600
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911	Euro/kg	7,95 €	8,26 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6912	Euro	202.659.100,00 €	178.479.500,00 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6912	kg	50.866.600	47.461.800
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6912	Euro/kg	3,98 €	3,76 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911 + 6912	Euro	595.617.410,00 €	573.220.780,00 €
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911 + 6912	kg	100.287.500	95.245.400
Trade Statistics	EU	Export EXTRA EUR27	6911 + 6912	Euro/kg	5,94 €	6,02 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911	Euro	948.440.370,00 €	923.990.900,00 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911	kg	195.935.600	189.121.600
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911	Euro/kg	4,84 €	4,89 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6912	Euro	557.142.130,00 €	535.072.300,00 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6912	kg	226.820.800	261.353.600
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6912	Euro/kg	2,46 €	2,05 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911 + 6912	Euro	1.505.582.500,00 €	1.459.063.200,00 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911 + 6912	kg	422.756.400	450.475.200
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911 + 6912	Euro/kg	3,56 €	3,24 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911 + 6912	Euro/kg +- €	0,32 €	- 0,03 €
Trade Statistics	EU	Export INTRA- & EXTRA TRADE EUR27	6911 + 6912	Euro/kg +- %	9,88	-0,92

dass sich die Ausfuhrpreise der Unionshersteller im INTRATRADE deutlich verbessert haben (von 2,49 € auf 2,82 €), im EXTRATRADE hingegen eine Einbuße von 6,02 € auf 5,94 € ausweisen.

Damit sollte hinreichend belegt sein, dass etwaige Preiseinbußen der Unionshersteller nicht aus dem INTRATRADE herrühren und demnach die gesamte Thematik möglicher Antidumping-Maßnahmen auf dem Unionsmarkt ausgeschlossen ist.

Auf dem Unionsmarkt konnten die Unionshersteller Preiserhöhungen durchsetzen! Die Kommission möchte bitte ihre Schlussfolgerungen erneut überprüfen und dabei die Steigerung der Produktionseffizienz berücksichtigen!

3.12. Die Türkei und das Nicht-Diskriminierungsprinzip

Die Argumentation der Kommission bezüglich der Entwicklung und Interpretation der türkischen Ausfuhren in die EU verstößt sowohl gegen das „Nicht-Diskriminierungsprinzip" als auch gegen das „*de minimis*-Prinzip".

Die Kommission bestätigt, dass türkische Einfuhren in die EU von 2008 bis 2011 um 10% zunahmen. Ihr Marktanteil stieg in diesem Zeitraum von 4,5% auf 5,6%, was über dem *de minimis*-Limit liegt. Im gleichen Zeitraum nahmen die Einfuhren in die EU aus anderen Ländern um 12% ab. Der Durchschnittspreis für Einfuhren aus der Türkei war niedriger als der Einfuhrpreis aus der übrigen Welt, der in diesem Zeitraum um 6% zunahm, während die türkischen Preise mehr oder minder stabil blieben.

Diese Themen sind allesamt Anscheinsbeweise für Dumpingpraktiken seitens der Türkei, die noch stärker sind als die *Anscheinsbeweise* gegen China im gleichen Zeitraum, die zur Einleitung dieses Verfahrens führten.

Das Gegenargument der Kommission, die durchschnittlichen türkischen Preise seien um 37 - 60% höher als die chinesischen Einfuhrpreise, tut hier nichts zur Sache und widerlegt nicht die oben genannten Fakten.

Gemäß dem Nicht-Diskriminierungsprinzip besteht die Verpflichtung, die Preise auf dem türkischen Heimatmarkt mit den Ausfuhrpreisen zu vergleichen, um festzustellen, ob die Türkei Dumping betreibt.

Wir fordern die Kommission auf, dieser Verpflichtung nachzukommen und eine Untersuchung einzuleiten, um die Möglichkeit eines türkischen Dumpings zu überprüfen; anderenfalls muss die Überprüfung Chinas eingestellt werden, da das Nicht-Diskriminierungsprinzip der Kommission keine andere Möglichkeit zulässt.

Disclosure No. 149

	2008	2009	2010	2011 / IP
Volume of imports from all other third countries (tonnes)	100.971	81.464	81.602	88.706
Index (2008 =100)	100	81	81	88
Market Share	12,20%	11,80%	10,90%	12,20%
Average Import price (EUR/tonne)	2.378	2.354	2.591	2.522
Index (2008 =100)	100	99	109	106
Volume of imports from Turkey (tonnes)	36.952	33275	32.887	40.553
Index (2008 =100)	100	90	89	110
Market Share	4,50%	4,80%	4,40%	5,60%
Average Import price (EUR/tonne)	2.027	2.014	2.171	2.058
Index (2008 =100)	100	99	107	102

Disclosure No. 113

	2008	2009	2010	2011 / IP
Volume of imports from PRC (tonnes)	535.593	449.346	516.618	485.814
Index (2008 = 100)	100	84	96	91
Market share	64,80%	65,30%	68,80%	66,90%
Average import price (EUR/tonne)	1.274	1.307	1.473	1.499
Index (2008 = 100)	100	103	116	118

Quelle: Ratsverordnung 1072/2012 Abs. 149 und 113

3.13. Kausalität

Wie bereits von uns erläutert – und mittlerweile auch von der Kommission anerkannt – sind chinesische Einfuhren seit 2008 erheblich zurückgegangen bei einer gleichzeitigen Erhöhung von Einfuhrpreisen aus China um 18%. Darüber hinaus zeigten Schadensindikatoren eine positive Entwicklung, als chinesische Einfuhren zu- und chinesische Einfuhrpreise abnahmen; eine negative Entwicklung wurde beobachtet, als chinesische Einfuhren ab- und chinesische Einfuhrpreise zunahmen. Genau das Gegenteil wäre im Falle einer tatsächlichen Schädigung der Unionshersteller durch chinesische Einfuhren zu erwarten gewesen.

Die EU versucht jetzt diese Behauptungen zu widerlegen, indem sie darauf hinweist, dass (1) der Marktanteil chinesischer Einfuhren gestiegen sei (wobei er zwischen 2010 und dem UZ in Wirklichkeit gefallen ist) und (2) chinesische Einfuhrpreise konsequent EU-Preise unterbieten.

Erstens erlauben wir uns bezüglich des Marktanteils chinesischer Einfuhren festzustellen, dass – nach den Daten der Kommission – chinesische Einfuhren seit 2008 um 30% mehr zurückgegangen sind als die Verkäufe von Unionsherstellern.[26] Die Tendenz wird während des UZ noch deutlicher. Von 2010 bis zum UZ gingen die Einfuhren um erstaunliche 5.892% zurück, im Vergleich zum verhältnismäßig geringen Rückgang der Verkäufe der Unionshersteller im gleichen Zeitraum. Die Konzentration der Kommission auf Marktanteile ignoriert den klaren Unterschied – in Bezug auf absolutes Volumen – zwischen Einfuhren aus China und EU-Verkäufen.

Zweitens gab es entgegen der Behauptung der Kommission, der chinesische Einfuhrpreis sei trotz Erhöhungen konsequent niedriger als der EU-Verkaufspreis geblieben, keinerlei Hinweise dafür, dass hier gegenüber Vorjahreszahlen eine dauerhafte negative Auswirkung auf die Schadensfaktoren vorliegt. Der Unionswirtschaftszweig ist seit 2008 rentabel; dies ist besonders auffällig während des UZ (also im Zeitraum der Preiseinbrüche, auf den sich die vorläufige Verordnung spezifisch bezieht), als das Gewinnniveau auf 3,5% stieg.[27] Die Verkäufe sind seit 2009 stabil[28] und ließen die Festlegung eines höheren EU-Verkaufspreises (im Vergleich zu chinesischen Preisen) zu, der wiederum zu den Gewinnen des Unionswirtschaftszweigs beitrug. Keine Maßnahmen zur Reduzierung der Produktions- bzw. Arbeitskosten können so große Auswirkungen haben, dass sie eine solche Kehrtwendung bei den Gewinnen begründen.[29] Die von der Kommission vorgelegten Fakten bieten weder eine ausreichende Erklärung noch stichhaltige Beweise dafür, dass es überhaupt jemals einen „Preiseinbruch“ gab.

Verbrauchszahlen in der EU weisen jedoch eine klare Verbindung zu den schlechten Ergebnissen bezüglich der Schadensfaktoren vor dem UZ. Die Wirtschaftskrise 2008-2009 ließ die Budgets privater Haushalte schrumpfen und führte zu einem sparsameren Umgang der Verbraucher mit ihrem jeweiligen Haushaltseinkommen. Wie die vorläufige Verordnung zeigt, musste die Kommission gezwungenermaßen zugeben, dass niedrigere Verbrauchszahlen in der EU möglicherweise zu den

[26] Tabelle 2, vorläufige Verordnung.

[27] Tabelle 10, vorläufige Verordnung.

[28] Tabelle 4, vorläufige Verordnung.

[29] Tabelle 10, vorläufige Verordnung.

schlechten Ergebnissen des Unionswirtschaftszweigs beigetragen haben könnten.[30] Die von der Kommission vorgelegten Verbrauchsdaten (im Gegensatz zu den Daten über chinesische Einfuhren) zeigen einen eindeutigen Zusammenhang mit bedeutsamen Schadensfaktoren. In der Zeit von 2008 bis 2009 fiel das Verbrauchsniveau infolge der Wirtschaftskrise um 16%[31]. Dieser Rückgang spiegelte sich in einem fast identischen Rückgang bei den Verkäufen (um 17% gefallen),[32] bei den Beschäftigtenzahlen (um 17% gefallen)33 und der Produktion (um 18% gefallen) wider.[34]

Was ebenfalls in der vorläufigen Verordnung nicht berücksichtigt wird, sind die Überkapazitäten, die durch die großen Investitionen der Unionshersteller kurz vor der Wirtschaftskrise entstanden sind. Laut Tabelle 10 der vorläufigen Verordnung betrug die ROI (*return on investment* = Nettogewinn in % des Nettobuchwerts der Investitionen) -51,3% in 2010, ein deutlicher Hinweis auf das Fehlen einer materiellen Auswirkung der erheblichen Investitionen der Jahre 2008 und 2009 und den daraus resultierenden dramatischen Gewinneinbrüchen.[35] Wir fragen uns ebenfalls, ob es logisch sein kann, dass die ROI für 2010 negativ ist, wenn die Unionshersteller tatsächlich rentabel arbeiteten.

Gestiegene nichtbetriebliche Aufwendungen waren eine weitere unmittelbare Auswirkung der Wirtschaftskrise, die die Rentabilität der Unionshersteller beeinträchtigte. Aufwendungen für Kredite sowie die Erhöhung von Sozial- und Rentenbeiträgen für Mitarbeiter werden ebenfalls eine Auswirkung gehabt haben. Es war eine Kombination all dieser Faktoren und der wettbewerbswidrigen Praktiken, die zur Verschlechterung der Schadensfaktoren vor dem UZ und während seines Verlaufs führten – nicht die Einfuhren aus China!

Einfuhren aus anderen Ländern spielten ebenfalls eine Rolle in jeder vermeintlichen oder mutmaßlichen materiellen Schädigung des Unionswirtschaftszweiges. Vor dem UZ und in dessen Verlauf stiegen gemäß der Daten der Kommission türkische Einfuhren um mehr als 20%. Die Kommission tut die Auswirkung als unwesentlich ab, da der Marktanteil der Türkei „nur“ 5,6% des Unionswirtschaftszweigs ausmacht; dabei ist aber der de *minimis*-Standardwert bei der Ursprungsverordnung viel niedriger, nämlich 1%. Es ist darüber hinaus bemerkenswert, dass sowohl der Anstieg des chinesischen Marktanteils als auch der Rückgang des Marktanteils der EU- Hersteller weit unter diesem Satz liegen.

Die Auswirkung der Gebrauchtwarenmärkte auf den Verkauf von keramischen Tischartikeln in der EU wurde ebenfalls von der Kommission ignoriert. Die vorläufige Verordnung besagt: *„Gleichwohl konnte keine angemessene Grundlage für eine Extrapolation der Mengen und Preise[…]einer deutschsprachigen Plattform für sehr spezifische Kollektionen dreier deutscher Unternehmen[…]auf andere EU-Länder oder andere Produktpaletten gefunden werden“.*[36] Offensichtlich hat die Kommission dies nicht berücksichtigt. Eine Auswirkung der wirtschaftlichen Rezession war, dass Konsumenten motiviert waren, gebrauchte Waren zu kaufen; außerdem führte sie zur Entwicklung

[30] Abs. 165, vorläufige Verordnung.

[31] Abs. 100, vorläufige Verordnung.

[32] Tabelle 4, vorläufige Verordnung.

[33] Tabelle 6, vorläufige Verordnung.

[34] Tabelle 3, vorläufige Verordnung.

[35] Tabelle 10, vorläufige Verordnung.

[36] Abs. 180, vorläufige Verordnung.

von neuen Geschäftsmodellen wie das „Up-cycling", bei dem ältere Keramikerzeugnisse aufgearbeitet werden, um sie aufzuwerten und einen Verkauf mit höherem Gewinn zu ermöglichen. Sowohl Gebraucht- als auch Neuwarenmärkte verschärften den Wettbewerb mit dem traditionellen, von EU-Herstellern verkauften Porzellan und beeinträchtigten die Ergebnisse des Unionswirtschaftszweiges.

Offensichtlich vertritt die Kommission nicht die Ansicht, dass schlechte Ausfuhrergebnisse der Union in 2009 die Schadensfaktoren der Unionshersteller beeinträchtigten.[37] Die Analyse berücksichtigt jedoch einige wichtige Punkte nicht. Erstens wird zwar anerkannt, dass Ausfuhren möglicherweise nicht *direkt* Verkaufsvolumen, Marktanteil und Preise innerhalb der Union beeinträchtigen würden, jedoch nicht, dass sie zweifelsohne *indirekte* Auswirkungen auf Bilanzen und Rentabilität hätten. Zweitens – obwohl gesteigerte Ausfuhren als bewusster Versuch, in bereits saturierte ausländische Märkte zu expandieren, ausgelegt werden könnten – könnten zahlreiche andere Faktoren, einschließlich der verzeichnete Rückgang der Produktionskosten, die Ausfuhrsteigerung beeinflussen.[38] Drittens ist es unklar, wie sich die Behauptung: *„…verringerten sich […] die Ausfuhren der Union insgesamt um 3%"* auf die Schadensursache bezieht; wenn damit ausgedrückt werden soll, dass niedrige Ausfuhren Zeichen einer Schädigung sind, werden die überwiegend positive Tendenz und die hohen Verkäufe nach Wert ignoriert. Im Jahr 2009 hatten Ausfuhren eindeutig eine Auswirkung auf die Rentabilität des Unionswirtschaftszweigs.

Die Kommission bezieht sich auf und bestätigt die unter Unionsherstellern bekannte Praxis, chinesische Ware einzuführen, in dem sie erwähnen, dass *„sich das Spektrum der Geschäftsmodelle erweitert hat"*[39] und stellt fest, dass *„einige Hersteller in der Union … auch mit Waren mit Ursprung in der VR China zu handeln begannen".*[40] Dies war keine Reaktion auf sinkende Verkaufszahlen, sondern eine Initiative, die unweigerlich die Einfuhr von mehr Erzeugnissen aus China förderte. Markenschutz in der EU unterstützte höhere Preise und die Einfuhr von Erzeugnissen reduzierte (wie dargelegt) Produktionskosten.[41] Dies wurde ja sogar von einem Unionshersteller als Argument für die Antidumping-Untersuchung angeführt: *„Viele EU-Hersteller der betroffenen Waren importieren Erzeugnisse aus China, die sie dann als EU-Produkte zu niedrigeren Preisen weiterverkaufen; somit reißen sie den Markt an sich und besiegeln die Krise von Herstellern die, wie wir auch, alles im eigenen Land produzieren".*

Angesichts der oben aufgeführten Gründe ist es eindeutig, dass die tatsächliche Ursache eines eventuell existierenden materiellen Schadens nicht die chinesischen Einfuhren sind, sondern eine Kombination aus Wirtschaftskrise, neuen Märkten, Einfuhren aus anderen Ländern, sowie einigen anderen der oben aufgezählten Faktoren. In ihrer Schadensanalyse betrachtete die Kommission jedoch Schadensfaktoren und andere Faktoren, die eine Rolle gespielt haben können, stets isoliert und „von den schädigenden Auswirkungen der Dumping-Einfuhren unterschieden und abgegrenzt".[42] Solch eine polarisierte und vereinfachte Analyse wird dem allgemeinen Grundsatz nicht gerecht, dass

[37] Abs. 169, vorläufige Verordnung.

[38] Tabelle 11, vorläufige Verordnung.

[39] Abs. 187, vorläufige Verordnung.

[40] Abs. 176, vorläufige Verordnung.

[41] Tabelle 11, vorläufige Verordnung.

[42] Abs. 191, vorläufige Verordnung.

eine Schädigung ganz selten auf nur einen einzelnen, externen ursächlichen Faktor zurückzuführen ist. Wenn jeder wichtige Faktor isoliert und für sich betrachtet wird, sind andere externe und interne Faktoren, die möglicherweise eine Rolle gespielt haben, ausgeschlossen – mit dem Ergebnis, dass die chinesischen Einfuhren schuld sind. Erst dann, wenn die Kommission eine Analyse anhand einer Kombination aller anderen Faktoren durchführt, können Analysen wie die von der Kommission durchgeführte als objektiv gelten. Deshalb bitten wir die Kommission, eine kombinierte Analyse der anderen Faktoren zur Feststellung eines ursächlichen Zusammenhangs vorzulegen.

4. Unionsinteresse

4.1. Preissteigerungen für die Verbraucher

Die Kommission stellt fest, dass die unabhängigen Einführer Spannen zwischen 50 und 200% haben und deshalb die Zölle ohne Weitergabe an den Verbraucher in Form von Preiserhöhungen werden absorbieren können.

Obwohl es stimmen mag, dass die Spannen für einzelne Artikel in diesem Bereich liegen, ist die Spanne für die Mehrheit der Artikel viel niedriger.

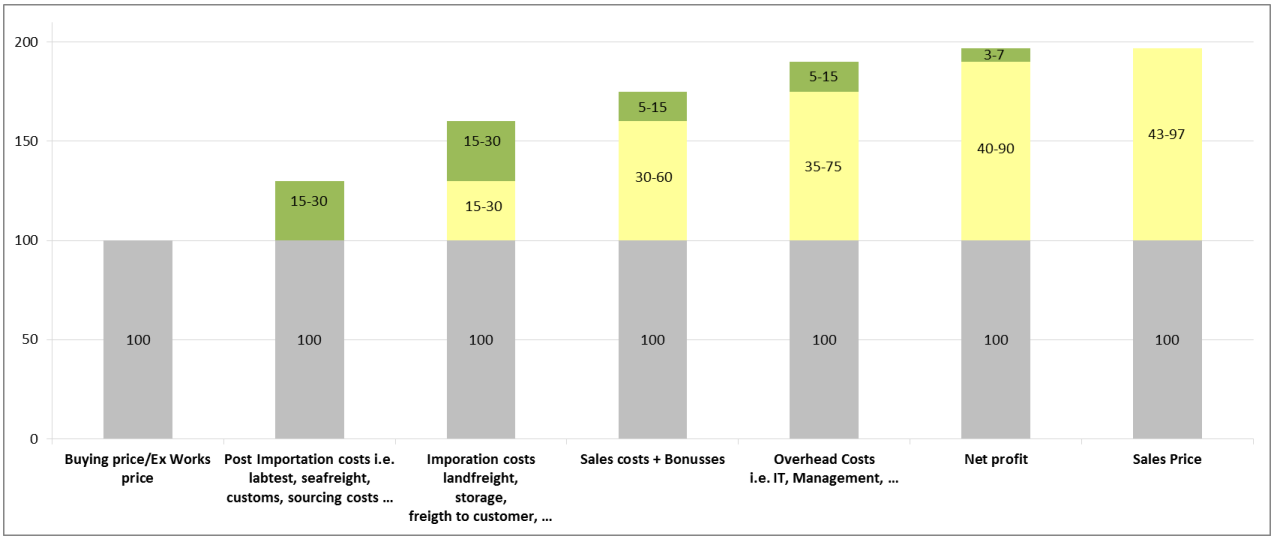
Im Laufe der Audits bei unabhängigen Einführern konnten letztere beweisen, dass sie hohe Kosten zwischen 50 und 70% bei und nach der Einfuhr haben.

Diese Tatsache wird überhaupt nicht erwähnt, was wiederum ein falsches Bild der wirklichen Situation zeichnet.

Gemäß betriebswirtschaftlicher Grundsätze sind Gewinnspanne und Nettogewinn zwei verschiedene Angelegenheiten; dies wird von der Kommission ignoriert, die in Zusammenhang mit unabhängigen Einführern nur die Spanne und beim Unionswirtschaftszweig nur den Nettogewinn erwähnt.

Bei einer näheren Betrachtung der Nettogewinne der unabhängigen Einführer aus der Stichprobe könnte die Kommission unschwer erkennen, dass nach Abzug der Kosten, die bei und nach der Einfuhr entstehen, der Nettogewinn in einer dem Nettogewinn des Wirtschaftszweigs ähnlichen Größenordnung liegt (siehe untenstehende Tabelle).

Es liegt daher auf der Hand, dass die unabhängigen Einführer nicht in der Lage sein werden, den Antidumping-Zoll zu absorbieren, was zu Preiserhöhungen für die Verbraucher führen wird.



Hauptdarstellung basierend auf Erfahrungswerten von unabhängigen Einführern

4.2. Beschäftigung seitens der unabhängigen Einführer

In Abs. 200 gibt die Kommission an, dass bei den 5 unabhängigen Einführern der Stichprobe 350 Personen im Bereich Einkauf/ Verkauf des betroffenen Produkts beschäftigt seien.

Diese Feststellung ist falsch!

> (200) Overall, during the IP the sampled importers sourced their supplies mainly from the country concerned and employed some 350 people in the importation and resale of ceramic tableware and kitchenware. They were active in different kinds of products, ranging from gift porcelain items through branded earthenware to simple tableware for households. Their level of cooperation varied. For instance, the two largest importers in the sample, which also have major retail activities, did not provide full profitability data and the margin between purchase and resale prices to unrelated customers and one of them even denied access to its accounts. These parties only provided transfer purchase prices and/or transfer sales prices. Therefore, although repeatedly requested, no meaningful information was received which enabled an estimation of a representative importers' gross and net margin on the product concerned for the sample as a whole.

1072/2012 L318 Seite 49 (**General** Disclosure Seite 26 Recital 170)

In Wirklichkeit arbeiten allein bei den 5 unabhängigen Einführern der Stichprobe 10.173 Beschäftigte im Bereich des betroffenen Produkts.

Bereits während einer Anhörung am 22.08.2012 wurde der Kommission mitgeteilt, dass bei einem unabhängigen Einführer der Stichprobe, der auch Einzelhändler ist, 5.623 Mitarbeiter im Bereich des betroffenen Produkts arbeiten.

Beweis: Protokoll des Hearing vom 22.08.2012

Ein weiterer unabhängiger Einführer korrigierte die Feststellungen der Kommission unter zu Hilfenahme des Hearing Officer um weitere 4.200 Stellen.

Beweis: Protokoll 18.01.2013 EU-Hearing Officer

Diese Tatsachen hat die Kommission vollständig ignoriert.

(10) More than sixty unrelated importers replied by the deadline to the sampling questions and offered cooperation in the proceeding. From those companies, five were selected to form the sample. These five unrelated importers were selected on the basis of the volumes and value of imports and resales in the Union, their geographical location, their business model and their product segment. The sampled companies corresponded to the largest representative volumes and value of imports and resales in the Union which could reasonably be investigated within the time available. According to the figures reported at the sampling stage, they accounted for ca. 6 % of the imports of the product concerned during the IP.

1072/2012 L318 Seite 29 (**General Disclosure** Seite 26 Recital 173)

(127) The employment decreased throughout the period considered and fell by 21 %. The trend follows the same pattern as the decline of sales volumes on the Union market to unrelated customers.

Table 6

	2008	2009	2010	IP
Number of employees	31 559	26 146	24 993	25 093
Index (2008 = 100)	*100*	*83*	*79*	*79*

1072/2012 L318 Seite 41 (**General Disclosure** Seite 26 Recital 170-171)

Mit dieser falschen Benennung von Arbeitsplätzen wird der Eindruck erweckt, 25.093 Arbeitsplätze auf Seiten der Unionseinführer seinen bedroht durch lediglich 350 Mitarbeiter der Einführer.

Das reale Bild wird in der Verordnung 1072/2012 verschleiert! Obwohl schriftlich wie auch mündlich die EU-Kommission mehrfach darauf hingewiesen wurde, dass mehr als nur 350 Arbeitsplätze betroffen sind, schreibt die EU-Kommission in ihrem aktuellen General Disclosure (25.02.2013):

(170) In a joint submission, several importers claimed that the five sampled importers employed more than 10 000 jobs relating to the product concerned and not 350 as mentioned in recital (200) of the provisional Regulation. The figures having been checked again, the correctness of the estimation that they employed 350 people in the importation and resale of ceramic tableware and kitchenware is confirmed. That figure was calculated on the basis on an extrapolation to the sample as a whole of the relevant job data provided by the three sampled importers without retailing activities.

Die Metro AG hat durch den Hearing Officer nochmals ihre Zahlen der Beschäftigten klar gestellt, von 136.000 Angestellten in Europa sind 4.200 (3%) innerhalb der betroffenen Ware tätig. In Summe meldeten die 5 untersuchten Einführer zusammen 10.173 Beschäftigte in der betroffenen Ware. Durch „Extrapolation“ verringert die EU-Kommission diese Beschäftigtenanzahl um 9.823 Personen (96,55%) und lässt alle vorliegenden Fakten unberücksichtigt. Nach Rückfrage ob diese Extrapolation aufgeschlüsselt werden könne, lehnte die Kommission ab. Da jedoch alle Mitarbeiterzahlen in den offenen Statements bekannt sind, sollte es der Kommission möglich sein, die Methodik zur Ermittlung der Beschäftigtenanzahl der betroffenen Einführer offen zu legen.

Die untersuchten Einführer repräsentieren nach der Ermittlung der Kommission (folgl. Abs 127) 6% der Einfuhrmenge; bei real festgestellten 10.173 Beschäftigten müsste die Kommission einräumen, dass alleine durch das enorme Beschäftigungsübergewicht der Einführer das Unionsinteresse klar und eindeutig auf Seiten der Einführer und nicht auf Seiten der Unionshersteller zu suchen ist!

China ist heute schon der wichtigste Exportmarkt der Europäischen Union. Für unseren Europäischen Außenhandel öffnet sich ein Absatz- und Konsummarkt von weit mehr als 210 Milliarden U.S. Dollar. Alleine Audi, Mercedes und BMW haben im vergangenen Jahr rund 795.000 Pkws für mehr als 40 Millionen Euro absetzen können.

Wenn wir uns einen freien und liberalen Welthandel wünschen, von dem wir in Europa leben, dann müssen wir auch den Ausländern ihren Produktionsvorteil bei den Produkten belassen, die sie besser können! Porzellan und Seidenmalerei gehören zu den ältesten Künsten der Chinesischen Kultur. Sie haben es erfunden – in Europa bauen wir dieses Produkt lediglich nach!

Christoph Fischer
Michael Fischer OHG
Böttgerstr. 9
D-96050 Bamberg

Knud Holst
Holst Porzellan GmbH
Apothekerstrasse 1
D-33790 Halle/Westf.

Jan Gielen
Aerts NV
Herentalseweg 66
B-2440 Geel

Antonio Tognana
Symbol Srl
Via S. Antonio
I-31100 Treviso

Detlef Eßbach
Ritzenhoff AG
Sametwiesen
D - 34431 Marsberg

Marc Kriessler
Josef Mäser GmbH
Roßmähder 9
A - 6850 Dornbirn

Wolfgang Otto Breker
Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG
Industriestraße 21
33014 Bad Driburg