

**VOR DEM UNITED STATES DISTRICT COURT
[BUNDESBEZIRKSGERICHT DER VEREINIGTEN STAATEN]
FÜR DEN BEZIRK DELAWARE**

ADVANCED MICRO DEVICES INC., ein)	
Unternehmen aus Delaware, und AMD)	
INTERNATIONAL SALES & SERVICE)	Zivilprozess Nr. _____
LTD., ein Unternehmen aus Delaware ,)	
)	
Kläger,)	ERSUCHEN UM SCHWUR-
)	GERICHTSVERFAHREN
)	
gegen)	
)	
INTEL CORPORATION, ein Unternehmen aus)	
Delaware, und INTEL KABUSHIKI)	
KAISHA, ein japanisches Unternehmen,)	
)	
Beklagte.)	

KLAGESCHRIFT

Die Kläger ADVANCED MICRO DEVICES INC. und AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD. (nachstehend gemeinsam als „AMD“ bezeichnet), vertreten durch ihre unterzeichnenden Anwälte, erklären hiermit im Rahmen ihrer Klage gegen INTEL CORPORATION und deren weltweite Tochtergesellschaften, darunter INTEL KABUSHIKI KAISHA (nachstehend gemeinsam als „Intel“ bezeichnet), kraft ihrer eigenen Kenntnisse in Bezug auf ihre eigenen Handlungen sowie auf der Grundlage von Informationen und Annahmen in Bezug auf sämtliche sonstigen Angelegenheiten wie folgt:

TATBESTAND

1. Wie bereits Standard Oil Ende des neunzehnten Jahrhunderts und Alcoa Aluminum im zwanzigsten Jahrhundert hält Intel ein Marktmonopol, das unserer Wirtschaft abträglich ist: Mikroprozessoren, mit denen die Microsoft Windows und Linux-Familien der Betriebssysteme betrieben werden (nachstehend als „x86-Mikroprozessor-Markt“ bezeichnet). Obwohl AMD mit Intel auf diesem Weltmarkt konkurriert, besitzt Intel unverkennbare und unbestreitbare Marktmacht: ihre Umsatzerlöse mit Mikroprozessoren betragen ca. 90 % der

weltweiten Gesamtumsatzerlöse (hinsichtlich der weltweit verkauften Einheiten liegt der Prozentsatz bei 80 %).

2. Genau wie damals Standard Oil und Alcoa, hat Intel über einen Zeitraum von mehr als einem Jahrzehnt ihr Monopol widerrechtlich aufrechterhalten, indem das Unternehmen eine unnachgiebige, weltweite Kampagne mit dem Ziel führt, Kunden durch Ausübung von Zwang davon abzuhalten, mit AMD Geschäfte zu machen. Unter anderem

- hat Intel Großkunden zum Abschluss von Exklusiv- oder Quasi-Exklusivverträgen gezwungen;
- hat das Unternehmen die Gewährung von Rabatten, Nachlässen und Fördermitteln zur Marktentwicklung an das Einverständnis der Kunden geknüpft, Geschäfte mit AMD weitestgehend einzuschränken oder sogar vollständig davon Abstand zu nehmen;
- hat das Unternehmen ein System diskriminierender, rückwirkender Rabatte etabliert, das nur bei besonders hohen Bezugsmengen zur Anwendung kommt und daher den tatsächlichen und beabsichtigten Effekt hat, dass den Kunden die Möglichkeit verwehrt wird, größere Volumina an Prozessoren von AMD zu beziehen;
- hat das Unternehmen Kunden Vergeltungsmaßnahmen angedroht, die insbesondere in strategisch wichtigen Marktsegmenten AMD-Computerplattformen einführen;
- hat das Unternehmen bei bedeutenden Einzelhandelskunden Quoten eingeführt und durchgesetzt und diese hierdurch mit Erfolg dazu gebracht, in überwältigender Mehrheit oder sogar ausschließlich mit Intel betriebene Computer auf Lager zu nehmen und hierdurch die Auswahlmöglichkeiten der Verbraucher künstlich eingeschränkt;
- hat das Unternehmen PC-Hersteller und Technologiepartner gezwungen, Produkteinführungen und Promotionsveranstaltungen von AMD zu boykottieren;
- hat das Unternehmen seine Marktmacht missbraucht, indem es der Branche technische Standards und Produkte aufgezwungen hat, die den hauptsächlichen Zweck verfolgen, AMD auf dem Markt zu behindern.

3. Die Ausübung wirtschaftlichen Zwangs auf Kunden durch Intel erstreckt sich auf sämtliche Ebenen – von großen Computer-Herstellern, wie Hewlett-Packard und IBM, über kleine Systemhersteller bis hin zu Groß- und Einzelhändlern, wie z. B. Circuit City. Alle sehen sich vor die gleiche Wahl gestellt: entweder sie akzeptieren die Bedingungen, wonach AMD

ausgeschlossen wird, oder sie haben unter diskriminierenden Preisen und einer sie im Wettbewerb lähmenden Behandlung zu leiden. Auf diese Weise hat Intel den Leistungswettbewerb vermieden und AMD um die Möglichkeit gebracht, bei jedem potentiellen Mikroprozessor-Geschäft ihre Preise und Qualität mit jenen von Intel messen zu können.

4. Intels Verhalten ist im Verlauf der vergangenen Jahre immer unerhörter geworden, nachdem AMD die technologische Führung in kritischen Bereichen der Mikroprozessorarchitektur erreicht hatte. Im April 2003 führte AMD ihren Opteron Mikroprozessor ein, den ersten Mikroprozessor, der den x86-Computerbetrieb bei 32 und 64 Bit ermöglicht – ein Fortschritt, der Computerapplikationen ermöglicht, einen exponentiell größeren Speicher anzusprechen und somit die Leistung erhöht und Funktionen möglich macht, die mit lediglich 32 Bit nicht durchführbar sind. Im Gegensatz zu Intels damaliger 64-Bit-Architektur (Itanium) bietet der AMD Opteron genau wie die anschließend eingeführte Desktop-Version, der AMD Athlon64, eine Rückwärtskompatibilität, wodurch PC-Anwender die Möglichkeit haben, weiterhin die 32-Bit-Software einzusetzen, nachdem sie ihre Hardware auf den neuesten Stand gebracht haben. Unterlegen in einem Technologieduell, in dem Intel über lange Zeit die Führungsrolle für sich beansprucht hatte, verstärkte das Unternehmen die Ausnutzung seiner Marktmacht, um Kunden dahingehend unter Druck zu setzen, dass diese davon abgehalten wurden, auf die besseren und preisgünstigeren AMD-Mikroprozessoren umzusteigen.

5. Durch Intels Verhalten wurde der Marktanteil von AMD auf unfaire Art und Weise und künstlich begrenzt sowie AMD von einer Expansion abgehalten, die es dem Unternehmen ermöglicht hätte, diejenigen Mindesteffizienzwerte zu erreichen, die erforderlich wären, um mit Intel als vorrangigem Lieferanten von Großkunden in Wettbewerb treten zu können. Dies hat dazu geführt, dass Computer-Hersteller noch immer den Großteil ihres Bedarfs von Intel beziehen, weiterhin Monopolpreise zahlen, nach wie vor dem durch Intel ausgeübten wirtschaftlichen Zwang ausgesetzt sind und sich weiterhin den künstlich erzeugten Beschränkungen unterwerfen, die Intel ihnen hinsichtlich des Bezugs von AMD-Produkten auferlegt. Aufgrund der Tatsache, dass AMD auf diese Weise die Möglichkeit genommen wird, in Wettbewerb zu treten, wird dieser Kreislauf nicht enden und Intels Monopolgewinne weiterhin fließen.

6. Der Verbraucher zahlt letztendlich die Rechnung in Form überhöhter PC-Preise

und des Verlustes der Freiheit, solche Computerprodukte zu kaufen, die seinen Bedürfnissen am besten gerecht werden. Der Gesellschaft geht es aufgrund des Mangels an Innovation schlechter, was nur durch einen echten Wettbewerbsmarkt behoben werden könnte. Die japanische Regierung hat diesen für den Wettbewerb abträglichen Zustand erkannt und am 8. März 2005 durch ihre Fair Trade Commission („JFTC“) die Anordnung getroffen, Intel aufgrund ihres rechtswidrigen Verdrängungsverhaltens gegenüber AMD mit Sanktionen zu belegen. Intel hat diese Vorwürfe nicht bestritten.

ZUSTÄNDIGKEIT UND GERICHTSSTAND

7. Das Gericht verfügt in dieser Sache gemäß 28 U.S.C. § 1337 (Handels- und Antitrustgesetzgebung) und 28 U.S.C. § 1331 (Bundesangelegenheit) über die Zuständigkeit, da diese Klage gemäß Abs. 2 des Sherman Act, 15 U.S.C. § 2, sowie Abs. 4 und 16 des Clayton Act, 15 U.S.C. §§ 15(a) und 26 erhoben wird. Das Gericht verfügt darüber hinaus über die Gerichtsbarkeit kraft Sachzusammenhang in Bezug auf die anhängigen Rechtsansprüche nach dem Bundesstaatsgesetz 28 U.S.C. § 1367.

8. Der Gerichtsstand ist korrekt ausgewählt, da Intel Corporation und Intel Kabushiki Kaisha gemäß 28 U.S.C. § 1391 (b) und (c) sowie gemäß Abs. 4 und 12 des Clayton Act und U.S.C. §§ 15 und 22 in diesem Bezirk ansässig und vorzufinden sind. Darüber hinaus ist der Gerichtsstand hinsichtlich Intel Kabushiki Kaisha, eine ausländische Kapitalgesellschaft, gemäß 28 U.S.C. § 1391(d) korrekt.

DIE PARTEIEN

9. Die Klägerin, ADVANCED MICRO DEVICES INC., ist ein in Delaware gegründetes Unternehmen mit Hauptsitz in Sunnyvale, Kalifornien. AMD entwickelt, produziert und vertreibt eine große Bandbreite an Mikroprozessoren, Flash Memory Systemen und auf Silikonbasis basierenden Produkten zur Verwendung im Bereich der weltweiten Computer- und Kommunikationsindustrie. Die Klägerin, AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD., gleichfalls ein in Delaware gegründetes Unternehmen mit Hauptsitz in Sunnyvale, ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft von AMD, die sich mit dem Vertrieb von AMD Mikroprozessoren außerhalb Nordamerikas beschäftigt.

10. Die Beklagte, INTEL CORPORATION, ist ein in Delaware gegründetes

Unternehmen mit Hauptgeschäftssitz in Santa Clara, Kalifornien, und tätigt ihre Geschäfte sowohl direkt als auch über 100 %ige Tochterunternehmen weltweit. Intel und ihre Tochterunternehmen entwickeln, produzieren und vertreiben eine große Bandbreite an Mikroprozessoren, Flash-Memory-Systemen und auf Silikonbasis basierenden Produkten zur Verwendung im Bereich der weltweiten Computer- und Kommunikationsindustrie. Die Beklagte, INTEL KABUSHIKI KAISHA, eine japanische Kapitalgesellschaft, ist Intels 100 %ige und beherrschte Tochtergesellschaft, über die Intel ihre Mikroprozessoren in Japan vertreibt.

HINTERGRUND

Vorgeschichte

11. Das Gehirn eines jeden Computers ist der Universal-Mikroprozessor, ein integrierter Schaltkreis, der in der Lage ist, eine Vielzahl an Befehlen auszuführen und gewünschte mathematische Berechnungen mit sehr hoher Geschwindigkeit vorzunehmen. Mikroprozessoren zeichnen sich durch ihre Befehlssätze aus, d. h. durch das Repertoire an maschinentechnischen Befehlen, die ein Computer befolgen kann. Entsprechendes gilt für Computer-Betriebssysteme – Software-Programme, die derartige Befehle ausführen und damit den Computer dazu bringen, sinnvolle Aufgaben zu erledigen. Aus der ersten Generation von Mikroprozessoren, die in der Lage waren, gleichzeitig 4 und später dann 8 Datenbit gleichzeitig zu verarbeiten, entwickelte sich eine 16-Bit-Kapazität (die ursprünglichen DOS-Prozessoren) sowie einige Zeit später eine 32-Bit-Kapazität (durch die die Verwendung erweiterter graphischer Schnittstellen, wie z. B. neuere Windows-Versionen, möglich wurden), und jetzt die 64-Bit Kapazität.

12. Als IBM die ursprünglichen PC-Standards in den frühen achtziger Jahren festlegte, standen dem Unternehmen eine Vielzahl von Mikroprozessoren zur Verfügung – jeder einzelne hiervon mit seinem eigenen Befehlssatz. Hierzu gehörten u.a. von Motorola, Zilog, National Semiconductor, Fairchild, Intel und AMD entwickelte Mikroprozessoren. IBM entschied sich für die Intel-Architektur, die das unter der Bezeichnung x86 bekannt gewordene Konzept (entsprechend der bei Intel üblichen Benennung ihrer Prozessoren, *d. h.*, 8086, 80186, 80286, 80386), sowie ein von Microsoft angebotenes kompatibles Betriebssystem mit der Bezeichnung

DOS nutzte. Da man nicht auf eine einzige Bezugsquelle angewiesen sein wollte, forderte IBM Intel jedoch auf, mit einem anderen Unternehmen im Bereich integrierter Schaltkreise zu kooperieren, damit dieses unter Lizenz die Herstellung von x86-Chips als zweite Bezugsquelle übernehmen sollte. AMD hatte mit Intel bereits vorher bei der Lieferung von Mikroprozessoren zusammengearbeitet und erklärte sich bereit, ihre eigene konkurrierende Architektur aufzugeben und verpflichtete sich, x86-Chips als zweite Lieferquelle herzustellen. Nachdem IBM nun sichergestellt hatte, nicht von einem einzigen Monopolhersteller von x86-Chips abhängig zu sein, brachte das Unternehmen im August 1981 den PC auf den Markt - und seine Verkaufszahlen explodierten.

13. Obwohl ein Schiedsgericht später befand, dass „AMDs Unterstützung dazu beigetragen hatte, dass Intel aus der Anonymität der Halbleiter-Unternehmen über Nacht in die Top-Elite aufgestiegen war“, begann Intel sehr bald, das 1982 geschlossene AMD-Intel Technology Exchange Agreement (die „Vereinbarung“) zu torpedieren, wonach jedes Unternehmen jeweils als zweite Bezugsquelle für durch das jeweils andere Unternehmen entwickelte Produkte fungieren sollte. So sollte im Rahmen dieser Vereinbarung Intel z. B. AMD regelmäßige Updates seines 80286-Chips der zweiten Generation zukommen lassen. Stattdessen schickte Intel in einem „absichtlichen[]“ Versuch, „Fortschritte von AMD zu hemmen“, an AMD „vorsätzlich unvollständige, und für AMD-Ingenieure nicht zu entziffernde und damit bewusst unbrauchbare Informationen“. Das Verhalten war nach den Worten des Schiedsrichters „unentschuldig und unwürdig“. Und dies war kein Einzelfall. Auch in anderen Bereichen versuchte Intel, AMD-Produkte „zu sabotieren“, machte sich einer „unternehmensweiten Erpressung“ schuldig und demonstrierte mit einer beinahe böswilligen Entschlossenheit „ihre gesamte wirtschaftliche Stärke und Marktmacht gegenüber einem kleineren Wettbewerber einzusetzen, um ihre eigenen Ziele durchzusetzen.“

14. In einem anderen hinterlistigen Versuch, die Geschäfte von AMD zu unterdrücken, entschied Intel im Jahre 1984, dass, ungeachtet der Vereinbarung zwischen den Parteien Intel die alleinige Bezugsquelle für den Erfolg versprechenden 80386-Chip sein solle. Um dieses Ziel in vollem Umfang zu erreichen, bediente sich Intel eines ausgeklügelten und hinterhältigen Systems, um AMD (und die Öffentlichkeit) fälschlicherweise in dem Glauben zu lassen, dass AMD eine zweite Lieferquelle sei und hielt AMD somit jahrelang im Intel-eigenen

„Wettbewerbslager“. Diese doppelzüngige Strategie diente wiederum einem erheblich weiter reichendem Zweck, als AMD lediglich davon abzuhalten, mit Intel in den Wettbewerb zu treten. Der bei den Kunden hervorgerufene Eindruck, dass AMD weiterhin als Intels zugelassene zweite Bezugsquelle agiere, war von grundlegender Bedeutung für Intels Ziel, die x86-Mikroprozessor-Familie als Industriestandard festzuschreiben (so wie dies bei IBMs ursprünglicher Markteinführung des PCs ebenso von Bedeutung war). Intel war sich sehr wohl der Tatsache bewusst, dass, falls die Computerhersteller gewusst hätten, dass Intel die Absicht verfolgte, ihr 32-Bit Produkt über eine einzige Bezugsquelle zu offerieren, diesen sehr daran gelegen gewesen wäre, Alternativprodukte auszuwählen, für die es zwei Bezugsquellen gab. Intel hätte nicht den Eindruck aufrechterhalten können, dass AMD als zweite Bezugsquelle für die 386-Version agierte, falls Intel die Vereinbarung gekündigt oder anderweitig ihre wahren Absichten bekannt gemacht hätte. Aus diesem Grund zögerte Intel die Verhandlungen über den Produktaustausch hinaus und ließ AMD gleichzeitig in dem Glauben, es werde letztendlich die 386-Version erhalten. Auf diese Weise hat Intel ernsthafte Herausforderungen unterbunden, mit Intel in Wettbewerb zu treten, und dadurch dem Wettbewerb geschadet. Zudem hat Intel AMD direkt geschädigt, indem das Unternehmen um die Umsatzerlöse und Gewinne gebracht wurde, die es aus derartigen Herausforderungen generiert hätte.

15. Intel setzte spätestens 1987 ihren geheimen Plan mit dem Ziel um, für die x86er-Mikroprozessor-Produktlinie ein illegales Monopol zu errichten und aufrecht zu erhalten. Wie beabsichtigt, zehrte Intels Verhalten an den Ressourcen von AMD, verzögerte AMDs Fähigkeiten, ihrerseits wettbewerbsfähige Produkte zu entwickeln und herzustellen, und hielt AMD davon ab, Beziehungen zu anderen Firmen zu knüpfen. Auf diese Weise sicherte sich Intel unrechtmäßig den Nutzen von AMDs Marketing-Kompetenzen sowie AMDs Fähigkeiten in Bezug auf die Unterstützung der x86er-Mikroprozessor-Produktlinie und peripherer Produkte und verschaffte sich außerdem wichtige, wettbewerbslich sensible Informationen bezüglich der Produktentwicklungspläne von AMD. Als AMD im Jahre 1987 wegen Intels Vertragsverletzung und Unredlichkeit einen Antrag auf Einholung eines Schiedsspruchs stellte, nahm das Schiedsgericht von Intels wettbewerbsfeindlichem Konzept Kenntnis: „In der Tat ist es keine bloße Einbildung, dass Intel AMDs Effektivität im Mikroprozessor-Markt schwächen wollte, um AMD als Wettbewerber wirkungsvoll auszuschalten.“

16. Nach fünfjähriger Verhandlungsdauer sprach das Schiedsgericht AMD 1992 mehr als US\$ 10 Mio. zuzüglich Zinsen sowie eine unbefristete, nichtausschließliche und gebührenfreie Lizenz bezüglich sämtlichen geistigen Eigentums von Intel zu, das in AMDs eigenem 386-Mikroprozessor enthalten ist, einschließlich des x86-Befehlssatzes. Zwei Jahre später wurde der Schiedsspruch von dem Supreme Court [Oberster Gerichtshof] des Staates Kalifornien bestätigt. In seiner Entscheidung zur Beendigung der Streitigkeiten erhoffte sich das Schiedsgericht, dass „sich der aus dem Schiedsspruch unweigerlich ergebende Wettbewerb für die Parteien durch einen größeren Markt mit angemessenen Gewinnmargen und für den Verbraucher weltweit durch niedrigere Preise als förderlich erweisen werde.“ Nicht zum ersten und sicherlich auch nicht zum letzten Mal wurde Intels wettbewerbsfeindlicher Eifer kläglich unterschätzt.

AMD steigt von einer zweiten Bezugsquelle zum innovativen Unternehmen auf

17. Kurz nach der Bestätigung des Schiedsspruches legte AMD ihre anhängigen Streitigkeiten mit Intel in einem Vertrag im Jahre 1995 bei, wonach AMD eine gemeinsame Beteiligung an dem x86-Befehlssatz unter der Auflage zugestanden wurde, ihre eigenen Konfigurationen zu entwickeln, um diese Befehle umzusetzen. Diese Regelung hatte den unbeabsichtigten Vorteil, dass AMD gezwungen war, sich selbst neu zu definieren. Gegen Ende der 90er Jahre begann AMD, ihre Ressourcen darauf zu verwenden, innovativ, d. h. nicht nur anders zu sein, sondern Lösungen zu liefern, die für Kunden von größtmöglichem Nutzen waren. Einen eigenen Weg zu beschreiten, erwies sich als vorteilhaft: Der erste x86-Chip von AMD ohne Intel-Kompatibilität, der im Jahre 1999 entwickelte Athlon Mikroprozessor, war das erste (aber nicht das letzte) Mal, dass AMD Intel technologisch überholte und am Markt mit einer neuen Generation von Windows Mikroprozessoren schlug (und dabei die 1GHz-Geschwindigkeitsgrenze beim „Booten“ durchbrach).

18. AMDs größter Durchbruch gelang jedoch vier Jahre später, als das Unternehmen eine erweiterte x86-Architektur auf den Markt brachte, wodurch die Windows-Prozessoren in den Bereich der 64-Bit-Rechnerleistung gelangten. Im Gegensatz zu Intel, das Milliarden in ihren Itanium-Mikroprozessor und ein neues einzigartiges systemgebundenes 64-Bit-System investierte (das, eben weil es systemgebunden war, eine für AMD fatal endende Entwicklung dargestellt hätte, wenn es zum Branchenstandard avanciert wäre), verpflichtete sich AMD, die

x86er-Konfiguration zum Vorteil der 64-Bit-Architektur zu ergänzen und gleichzeitig die Möglichkeit zu schaffen, auch 32-Bit-Software zu verarbeiten. AMDs Bemühungen gipfelten schließlich im April 2003 in der Markteinführung seines Opteron-Mikroprozessors für Server (Arbeitscomputer in der Industrie, die für den Betrieb von Firmennetzwerken, E-Commerce-Webseiten und andere anspruchsvolle und rechnerintensive Anwendungen eingesetzt werden). Opteron war in der Branche der erste x86 rückwärtskompatible 64-Bit-Chip. Sechs Monate später brachte AMD den Athlon64 auf den Markt, einen rückwärtskompatiblen 64-Bit-Mikroprozessor für Desktops und mobile Rechner.

19. Die Computerindustrie begrüßte AMDs Einführung der 64-Bit-Datenverarbeitung als entwicklungstechnischen Triumph. So bekundete die *Infoworld* in ihrer Ausgabe vom 27. August 2004:

Diese Aschenputtel-Geschichte muss man einfach lieben. . . . AMDs rapider Aufstieg von einem Startup-Unternehmen zu einem US\$ 5 Milliarden schweren Halbleiter-Erfolgsunternehmen ist, wie einst Humphrey Bogart's Englischlehrer zu sagen pflegte, der Stoff, aus dem die Träume sind. ... Im Laufe der Zeit ist AMD als Unternehmen bekannt geworden, das Intel, die Möglichkeit gegeben hat, ehrlich zu bleiben, der Linux der Halbleiter-Welt. . . . Nach Jahrzehnten nachgeöffneter Intel-Konfigurationen ist die AMD 64 Konfiguration, verankert in Opteron und Athlon 64 Prozessoren, doch tatsächlich von Intel in Form des Nocona, Intels 64-Bit-Version von Xeon, nachempfunden worden. In einer erstaunlichen Wende des Schicksals war Intel gezwungen, diesen Chip zu bauen, weil Opteron begann, in einen Server-Markt einzudringen, den eigentlich doch der Intel Itanium beherrschen sollte.

Es bedeutete eine paradigmatische Wende in der Welt der Mikroprozessoren, als Microsoft erklärte, das 64-Bit-System von AMD werde von Windows unterstützt werden. Laut *Infoworld*, kopierte Intel sodann AMDs Technologie für ihr eigenes 64-Bit-System – eine Tatsache, die eindrucksvoll AMDs technologisches Emporkommen bescheinigt hat. Hier muss Intel immer noch viel aufholen.

20. Seitdem hat AMD ihre AMD64-Technologie auf den Rest der AMD-Mikroprozessor-Produktlinie ausgedehnt (diese enthält jetzt AMD Athlon 64-, AMD Athlon 64 FX-, Mobile AMD Athlon 64-, AMD Sempron-, und AMD Turion64-Produkte). Auch aufgrund der bahnbrechenden Entwicklungen bei ihren Dual-Core Prozessoren und der Einführung einer verbesserten Konfiguration, die die Mikroprozessor-Kommunikation mit

Speicher- sowie Input-Output-Systemen beschleunigt, hat AMD die technologische Führung in der Mikroprozessor-Branche erreicht. Seine Innovation hat dem Unternehmen über 70 Auszeichnungen als technologischer Marktführer bzw. Industriepreise gebracht, sowie – zur allergrößten Blamage für Intel – anlässlich einer von Intel gesponserten Branchenpreisverleihung im April 2005 die Auszeichnung als „Processor Company of 2005“.

21. Bezeichnenderweise hat AMDs Marktanteil nicht mit ihrer technologischen Vorreiterrolle Schritt gehalten. Intel hat unrechtmäßigerweise das Monopol aufrechterhalten, das IBM dem Unternehmen seinerzeit verliehen hatte, und AMD systematisch von jeder Erfolg versprechenden Gelegenheit des Wettbewerbs um Marktanteile ausgeschlossen, indem jene Unternehmen, die Chips beziehen und Rechner bauen, davon abgehalten werden, ungehindert AMD-Prozessoren einzusetzen; indem AMD in die äußersten Randbereiche des Marktes abgedrängt wird; indem AMD daran gehindert wird, das Minimum an Leistungsfähigkeit zu erreichen, das erforderlich wäre, um eine eigenständige, wettbewerbsfähige Alternative zu Intel zu werden; und indem AMDs Fähigkeit behindert wird, ihre Produktionskapazität für die nächste Generation der modernen AMD-Mikroprozessoren auszubauen. Diese Ausschlussaktionen von Intel sind Gegenstand dieser Klage.

DIE x86-PROZESSOR-BRANCHE

Wettbewerbssituation

22. Die x86-Versionen von Windows und Linux, den beiden Betriebssystemen, die die Geschäfts- und Verbrauchercomputerwelt beherrschen, haben eine riesige, fest installierte Bandbreite von Windows- und Linux-kompatiblen Anwendungsprogrammen hervorgebracht, die nur mit der x86-Konfiguration betrieben werden können. Dies hat Intel praktisch das Eigentum an den Personalcomputern gebracht. Obwohl auch andere Mikroprozessoren auf dem Markt angeboten werden, sind die nicht-x86-Mikroprozessoren nicht wirklich mit x86-Mikroprozessoren austauschbar, da keiner dieser Prozessoren die x86-Windows- oder Linux-Betriebssysteme oder die hierfür geschriebene Anwendersoftware verarbeiten kann.

23. Der relevante Produktmarkt sind x86-Mikroprozessoren, da ein vermeintlicher Monopolist auf diesem Markt in der Lage wäre, die Preise der x86-Mikroprozessoren über Wettbewerbsniveau anzuheben, ohne hierbei so viele Kunden an andere Mikroprozessoren zu

verlieren, dass sich eine solche Anhebung als unrentabel erweisen würde. Auch wenn bestehende Endverbraucher theoretisch auf andere Betriebssystem-Plattformen umsteigen könnten, wird dies durch hohe Umstellungskosten in Zusammenhang mit dem Austausch vorhandener Hardware und Software undurchführbar. Darüber hinaus ist die Zahl neuer Erstbenutzer, die eine andere Betriebssystem-Plattform wählen könnten, zu gering, um einen x86-Mikroprozessor-Monopolisten daran zu hindern, eine nicht nur vorübergehende signifikante Preiserhöhung durchzusetzen. Bei der Umstellung von x86-Prozessoren auf andere Konfigurationen würden auch den Computerherstellern hohe Kosten entstehen und bisher hat noch kein großer Computerhersteller eine solche Umstellung vorgenommen. Kurz gesagt, x86-Mikroprozessoren sind aus Nachfragersicht nicht austauschbar mit anderen Mikroprozessoren.

24. Der geographisch relevante Markt für x86-Mikroprozessoren ist weltweit. Intel und AMD konkurrieren weltweit. Die Architektur der PC-Plattform ist in jedem Land gleich. Mikroprozessoren können leicht und preiswert in die ganze Welt versandt werden und dies geschieht auch in vielen Fällen; zudem hindert das Risiko schiedsgerichtlicher Auseinandersetzungen die Chiphersteller daran, die Preise für Prozessoren in einzelnen Ländern unterschiedlich zu gestalten.

25. Intel ist marktbeherrschend auf dem weltweiten x86-Mikroprozessor-Markt. Laut veröffentlichten Berichten hat das Unternehmen im Laufe der vergangenen Jahre, gemessen an den Umsatzerlösen, durchgängig einen Marktanteil von mehr als 90 % erreicht, während der Marktanteil von AMD konstant bei ca. 9 % lag und alle anderen Mikroprozessor-Hersteller mit weniger als 1 % Marktanteil ein Randdasein fristeten. Intel hat in sieben von acht Jahren mindestens 80 % der x86-Mikroprozessor-Stückzahlverkäufe auf sich vereinnahmt. Seit 1999 blieb AMDs Marktanteil bei mengenmäßiger Berechnung weltweit bei 15 % und durchbrach nur ein einziges Mal so gerade eben die 20 % Marke. Die folgende Übersicht ist bezeichnend:

x86 - weltweiter CPU-Marktanteil in Stückzahlen

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Intel	85,0 %	80,3 %	82,2 %	82,2 %	78,7 %	83,6 %	82,8 %	82,5 %
AMD	7,3 %	11,9 %	13,6 %	16,7 %	20,2 %	14,9 %	15,5 %	15,8 %
Sonstige	7,5 %	7,9 %	4,2 %	1,1 %	1,1 %	1,4 %	1,7 %	1,7 %

26. Intels x86-Mikroprozessoren-Familie hat außer AMD keinen bedeutenden

Wettbewerber zu fürchten. National Semiconductor erwarb im Jahr 1997 Cyrix, schloss das Unternehmen jedoch weniger als zwei Jahre später bereits wieder. Zu Beginn dieses Jahres blieben nur noch zwei andere x86-Chiphersteller übrig, Via Technologies, Inc. und Transmeta Corporation, die zusammen weniger als 2 % des Marktes einnehmen. Transmeta hat bereits ihre Absicht angekündigt, den Verkauf von x86-Mikroprozessoren einzustellen, und Vias Aussichten, ihren Marktanteil auf ein erwähnenswertes Niveau anzuheben, sind eher trübe.

27. Intel ist vor neuem Wettbewerb durch gigantische Zutrittsbarrieren abgeschirmt. Eine Chip-Produktionsfirma („fab“), die in der Lage ist, x86-Mikroprozessoren erfolgreich als Massenprodukt zu fertigen, kostet mindestens US\$ 2,5-3,0 Milliarden. Darüber hinaus müsste ein Neueinsteiger das nötige Kleingeld haben, um die weiteren Milliarden an Forschungs- und Entwicklungskosten zu finanzieren, die erforderlich sind, um einen wettbewerbsfähigen x86-Mikroprozessor zu entwickeln und die beinahe unbezwingbaren IP- und Know-How-Barrieren zu überwinden.

Die Kunden für x86-Mikroprozessoren

28. Der weltweite Bedarf an x86-Mikroprozessoren liegt derzeit bei etwas über 200 Mio. Stück und wird voraussichtlich bis zum Ende dieses Jahrzehnts um 50 % steigen. Relativ wenige Mikroprozessoren werden für Server- und Workstation-Anwendungen verkauft (US\$ 8,75 Mio. in 2004), jedoch bestimmen diese die hohen Preise. Die meisten x86-Mikroprozessoren werden in Desktop-PCs und mobilen PCs verwendet, wobei die Zahl der Desktops die Zahl der mobilen PCs z. Zt. im Verhältnis drei zu eins übersteigt. Von der gesamten weltweiten Produktion von Computern mit x86-Mikroprozessoren werden 32 % an US-Kunden verkauft. Die Verkäufe von Computern mit AMD-Prozessoren in den USA entsprechen 29 % der Gesamtproduktion von AMD.

29. Die Mehrheit der x86-Mikroprozessoren wird an eine Handvoll großer OEM-Hersteller (Original Equipment Manufacturer) verkauft, d. h. an Unternehmen, die auf der ganzen Welt als führende Computerhersteller bekannt sind. Von der Branche werden die folgenden Unternehmen als „Tier One“ OEMs in den meisten Produktkategorien angesehen: Hewlett-Packard („HP“), die jetzt auch Eigentümer von Compaq Computer sind; Dell, Inc.; IBM, die seit 1. Mai 2005 ihr PC-Geschäft (nicht die Server) an Lenovo verkauft haben; Gateway/eMachines; und Fujitsu/Fujitsu Siemens, wobei letztere ein europäisches Joint-Venture

sind. Auch Toshiba, Acer, NEC und Sony gelten allgemein als „Tier One“ OEMs im Notebook-Segment des PC-Marktes. HP und Dell sind die beiden mächtigsten Player im Markt und vereinigen gemeinsam über 30 % der weltweiten Verkäufe von Desktops und mobilen Geräten sowie fast 60 % der weltweiten Server-Verkäufe auf sich. Beide Unternehmen kommen aus den USA, ebenso wie IBM und Gateway/eMachines, mit Ausnahme von Gateway haben alle diese Unternehmen Fertigungsstätten in den USA (wie auch Sony mit ihren nordamerikanischen Produktionsstätten in San Diego).

30. Weltweit entfallen auf die „Tier One“ OEMs gemeinsam fast 80 % der Server und Workstations (insbesondere leistungsstarke Desktops), mehr als 40 % der weltweiten Desktop-PCs und über 80 % der weltweiten tragbaren PCs. Ausweislich von Branchenpublikationen verteilt sich der Marktanteil der „Tier One“ OEMs in Stückzahlen im Jahr 2004 folgendermaßen:

OEM Marktanteile - 2004

<u>Unternehmen</u>	<u>Server/WS</u>	<u>Desktop</u>	<u>Mobil</u>
Hewlett-Packard	29,86 %	13,69 %	16,23 %
Dell	28,34 %	16,18 %	17,27 %
IBM/Lenovo	14,46 %	3,69 %	9,20 %
Fujitsu/Siemens	3,70 %	2,83 %	6,88 %
Acer	0,81 %	1,85 %	8,53 %
Toshiba	0,31 %	0,05 %	12,73 %
NEC	2,06	2,02 %	4,50 %
Sony	--	0,76 %	4,23 %
Gateway/eMachines	0,16 %	2,48 %	1,45 %
Gesamt	79,70 %	43,55 %	81,02 %

31. Der Rest der x86-Produktion wird an kleinere Systemhersteller und unabhängige Händler verkauft. Letztere wiederum verkaufen die Produkte an kleinere OEMs, regionale Computerbau-Unternehmen, Wiederverkäufer und andere kleinere Händler weiter. Zurzeit werden mehr als die Hälfte der Verkäufe von AMD über Händler abgewickelt.

32. OEMs bedienen sich einer großen Vielfalt unterschiedlicher Geschäftsmodelle, einschließlich Direktverkauf an Kunden mittels E-Commerce, Verkauf durch fest angestellte Außendienstmitarbeiter (die sich hauptsächlich auf IT-Experten und Fortune 1000-Unternehmen konzentrieren) sowie Verkauf über ein Netzwerk unabhängiger Händler (die sich auf kleinere Geschäftskunden konzentrieren). Mit Ausnahme von Dell, die nur direkt an Kunden verkaufen (hauptsächlich über das Internet), verkaufen die meisten OEMs auch über Einzelhandelsketten. Intel und AMD konkurrieren nicht nur darum, dass ihre jeweiligen Mikroprozessoren von den OEMs in deren für den Einzelhandel bestimmte Plattformen integriert werden, sondern auch darin, Einzelhändler davon zu überzeugen, Regalfläche freizumachen, damit die Plattformen mit den jeweiligen Mikroprozessoren in den Geschäften der Einzelhändler gekauft werden können.

33. Aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stärke und ihren unnachgiebigen Marketingstrategien – in erster Linie die „*Intel Inside*“- und „*Centrino*“-Programme – nach denen die OEMs finanziell entlohnt werden, wenn deren Geräte als Intel-Geräte gekennzeichnet werden, hat Intel die OEM-Welt verändert. Waren sie früher selbst noch innovative Unternehmen, so haben sich die OEMs jetzt im Großen und Ganzen zu undifferenzierten Verkäufern der Intel-Plattform gewandelt, indem sie „*Intel Inside*“- und „*Centrino*“-Computer anbieten, die sich zumeist von denen ihrer Wettbewerber nicht mehr unterscheiden. Weil ihre Produkte zu Standardware geworden sind, arbeiten die „Tier One“-OEMs mit dünnen oder sogar mit negativen Margen und, wie aus der folgenden Übersicht zu entnehmen ist, der überwältigende Anteil der PC-Gewinne fließt an Intel.

Gewinnspanne 04.2001 - Intel vs. OEMs

[Grafik]

34. Dieser Gewinnabfluss hat bei den OEMs und den anderen Beteiligten der Vertriebskette zu einem Kampf von Quartal zu Quartal geführt, um zumindest einen bescheidenen Gewinn zu erwirtschaften. Sie sind dabei kontinuierlich dem wirtschaftlichen Zwang Intels ausgesetzt, wie nachfolgend im einzelnen beschrieben wird.

INTELS GESETZWIDRIGE PRAKTIKEN

35. Intel hat ihr x86-Mikroprozessor-Monopol durch Verwendung einer Vielzahl finanzieller und anderer geschäftlicher Ausschluss-Strategien aufrechterhalten, die letztendlich die Möglichkeiten und/oder den Anreiz für ihre Kunden einschränken, Geschäfte mit AMD abzuschließen. Obwohl dies von Kunde zu Kunde und von Segment zu Segment unterschiedlich ist, umfasst das Intel-Arsenal Direktzahlungen als Gegenleistung für Exklusivität oder Quasi-Exklusivität, diskriminierende Preisnachlässe, Rabatte und Subventionen, die von der „Loyalität“ des Kunden abhängig gemacht werden, was den praktischen und beabsichtigten Zweck erfüllt, dass ausschließliche oder quasi-ausschließliche Geschäftsvereinbarungen getroffen werden; die Androhung wirtschaftlicher Repressalien gegenüber jenen, die zu viel ihres Geschäftsvolumens an AMD geben oder auch nur in Erwägung ziehen, dies zu tun, oder die sich weigern, ihre Geschäfte mit AMD auf die von Intel genehmigten Modelle, Marken, Produktlinien und/oder –bereiche zu beschränken, oder die bei AMDs Werbeveranstaltungen für ihre konkurrierenden Prozessoren zu eng mit AMD zusammenarbeiten; und ferner den Missbrauch von Verfahren zur Festlegung von Industriestandards, um die AMD-Produkte auf dem Markt zu benachteiligen.

36. Intels rechtswidriges Verhalten erstreckt sich auf die ganze Welt. Das Unternehmen hat sowohl US- als auch an Auslandskunden auf jeglichen Ebenen ins Auge gefasst, um AMD daran zu hindern, irgendwo Marktanteile aufzubauen – dies geschieht mit dem Ziel, AMD klein zu halten und die Intel-Kunden bei Großaufträgen von Intel abhängig zu machen. Auf diese Weise bleiben die OEMs gegenüber den fortwährenden Androhungen von Repressalien seitens Intel verwundbar, bleibt AMD in Bezug auf ihre Kapazitäten eingeschränkt, bleiben die OEMs von Intel abhängig, und hält Intel somit ihren wirtschaftlichen Zugriff aufrecht, wobei das Unternehmen weiterhin die Möglichkeit hat, darauf zu bestehen, dass Kunden ihre Geschäfte mit AMD einschränken. Und dies ist ein Kreislauf, der nicht enden will: durch unrechtmäßige Ausnutzung ihres bestehenden Marktanteils verhindert Intel das wettbewerbliche Wachstum von AMD und legt damit den Grundstein für die nächste Runde von Ausschluss-Aktionen. Dies hat dann wiederum zur Folge, dass AMDs Möglichkeiten, ihre derzeitigen technologischen Fortschritte zu nutzen, zum Nachteil potentieller Kunden und Verbraucher eingeschränkt werden.

37. Die folgenden Ausführungen sind keine vollständige Darstellung des rechtswidrigen Verhaltens von Intel oder ihrer ungesetzlichen Vorgehensweisen, sondern dienen lediglich als Beispiele für die unterschiedlichen Arten unfairer Ausschlussstrategien, die Intel angewandt hat.

1. Praktiken gegenüber OEMs

a. Exklusiv- und Quasi-Exklusivgeschäfte

38. **Dell.** In ihrer Unternehmenshistorie hat Dell nicht einen einzigen AMD x86-Mikroprozessor gekauft, obwohl dem Unternehmen Intels Unzulänglichkeiten bekannt waren und es lautstarke Kundennachfragen nach AMD-Produkten gegeben hat, insbesondere im Server-Bereich. Dells Präsident und leitender Geschäftsführer, Kevin Rollins, erklärte im vergangenen Februar öffentlich:

Immer wenn einer unserer Partner wirtschaftliche oder technologische Probleme hat, bereitet uns dies große Sorgen ... Eine Zeitlang hatte Intel zugegebenermaßen technologische Probleme, und AMD hat einen Schritt nach vorn gemacht. Wir konnten dies anhand des Kundenfeedbacks und der Kundenanfragen feststellen.

39. Trotzdem ist Dell immer ein ausschließlicher Kunde von Intel gewesen und wird dies auch bleiben. Nach Branchenberichten hat Intel sich Dells Exklusivität durch großzügige Zahlungen und diskriminierende Vorzugspreise und Serviceleistungen erkaufte. In Gesprächen über einen Bezug bei AMD gaben Führungskräfte von Dell freimütig zu, dass man mit

finanziellen Vergeltungen seitens Intel zu rechnen habe, falls man mit AMD in Preisverhandlungen treten würde.

40. **Sony.** Mit der Einführung seines Athlon-Mikroprozessors im Jahre 1999 begann AMD merklich in Intels Absatz an große japanische OEMs einzudringen, die PCs ins Ausland, einschließlich der USA, exportieren. Bis Ende 2002 hatte AMD einen Gesamtanteil von ca. 22 % am japanischen Markt. Um die Unterminierung ihrer Geschäfte zu unterbinden, zahlte Intel an Sony im Jahre 2003 Beträge in Höhe von mehreren Millionen Dollar – verschleiert als Rabatte und Werbeunterstützung – als Gegenleistung für die Gewährung einer absoluten Mikroprozessor-Exklusivität. Sony ließ sofort ihren Plan für die Einführung eines tragbaren AMD-Notebook-Modells fallen. Schon bald darauf zog das Unternehmen auch seine Pläne zurück, AMD Athlon Desktop- und Notebook-Rechner auf den Markt zu bringen. Als Folge hiervon fiel der AMD-Anteil an Sonys Geschäftsvolumen von 23 % im Jahre 2002 auf 8 % in 2003 und anschließend auf 0%. Dies ist auch der gegenwärtige Stand. Im Verfahren vor der Japan Fair Trade Commission (JFTC) hat Intel die Vorwürfe eines rechtswidrigen Verhaltens gegenüber Sony akzeptiert.

41. **Toshiba.** Genau wie Sony war Toshiba einst ein bedeutender AMD-Kunde, aber genau wie Sony erhielt auch Toshiba im Jahre 2001 von Intel eine ganz erhebliche Zahlung als Gegenleistung dafür, dass das Unternehmen keine AMD-Prozessoren verwendet. Toshiba ließ AMD daraufhin fallen. Die Führungskräfte des Unternehmens waren sich darin einig, dass Intels finanzielle Anreize wie „Kokain“ gewirkt hätten, erklärten jedoch, dass ihnen die Hände gebunden seien, da eine Wiederaufnahme der Geschäfte mit AMD die Fortzahlung der seitens Intel geleisteten Fördermittel zur Marktentwicklung mit einem geschätzten Wert von US\$ 25 - 30 Mio. pro Quartal gefährden würde. Toshiba brachte zudem gegenüber AMD zum Ausdruck, dass die Zahlung mehrerer zehn Millionen Dollar an zusätzlicher Marketingunterstützung an die ausdrückliche Bedingung geknüpft war, dass Toshiba keine AMD-Mikroprozessoren einsetze. Im Verfahren vor der Japan Fair Trade Commission (JFTC) hat Intel die von der JFTC erhobenen Vorwürfe eines rechtswidrigen Verhaltens gegenüber Toshiba akzeptiert.

42. **NEC.** AMD hatte anfangs auch Erfolge mit NEC zu verzeichnen und hielt fast 40 % des Mikroprozessor-Absatzes für deren Notebooks und Desktops im ersten Quartal 2002. Im Mai 2002 erklärte sich Intel bereit, an NEC mehr als 3 Milliarden Yen pro Quartal als Gegenleistung für deren eingeschränkte Abnahme von AMD-Produkten zu zahlen. Durch diese Beschränkungen

konnte sich Intel mindestens 90 % des NEC-Geschäfts in Japan sichern und eine allgemeine weltweite Quote für NEC-Geschäfte mit AMD etablieren. Die Auswirkungen waren sofort spürbar. Während AMD in Japan im 3. Quartal 2002 noch einen Anteil von 84 % an NEC's Geschäften mit Endverbraucher-Desktops innehatte, ging dieser Anteil infolge der Intel-Zahlungen schon im ersten Quartal 2003 auf nahezu 0% zurück. NEC hat gegenüber AMD deutlich zum Ausdruck gebracht, dass ihr japanischer Geschäftsanteil gemäß NECs Vereinbarung mit Intel im einstelligen Prozentbereich bleiben müsse. Weltweit sank AMDs Anteil von fast 40% auf ca. 15 %, wo er auch heute noch rangiert. Im Verfahren vor der Japan Fair Trade Commission (JFTC) hat Intel die von der JFTC erhobenen Vorwürfe eines rechtswidrigen Verhaltens gegenüber NEC akzeptiert.

43. **Fujitsu.** Im Sommer 2002 informierte Fujitsu AMD darüber, dass Intel Fujitsu unter Druck gesetzt habe, Fujitsus mit AMD-Prozessoren betriebenen Desktop-Modelle von ihrer Webseite zu entfernen. Fujitsu fügte sich diesem Druck, indem es ihre Webseite so einrichtete, dass sich jeder potentielle Käufer erst durch die Intel-Produkte „durchklicken“ musste, um zu den AMD-Angeboten zu gelangen. Sodann, Anfang 2003, machte Intel einen Schachzug, um einen noch größeren Anteil an Fujitsus Geschäft an sich zu binden. Intel bot dem Unternehmen ein nicht offen gelegtes Paket an finanziellen Anreizen als Gegenleistung für Fujitsus Zustimmung an, ihre Geschäfte mit AMD einzuschränken. In Fujitsus Lieferprogramm ist AMD derzeit nur mit einem einzigen Notebook-Produkt vertreten. Im Verfahren vor der Japan Fair Trade Commission (JFTC) hat Intel die von der JFTC erhobenen Vorwürfe eines rechtswidrigen Verhaltens gegenüber Fujitsu akzeptiert.

44. **Hitachi.** Nach den Feststellungen der JFTC hat sich Intel auch von Hitachi eine Alleinvertriebsvereinbarung erkaufte. Hitachi war ein wichtiger Kunde von AMD. Aufgrund der vorgenannten Vereinbarung gingen AMDs Geschäfte mit Hitachi rapide zurück. So lieferte AMD beispielsweise im ersten Halbjahr 2002 pro Quartal 50.000 Athlon-Mikroprozessoren an Hitachi. Ab Mitte des Jahres verkaufte AMD jedoch keinen einzigen Mikroprozessor mehr an Hitachi. Im Verfahren vor der Japan Fair Trade Commission (JFTC) hat Intel die von der JFTC erhobenen Vorwürfe eines rechtswidrigen Verhaltens gegenüber Hitachi akzeptiert.

45. **Gateway/eMachines.** Zwischen 2001 und 2004 war Gateway ausschließlich auf Intel ausgerichtet. Im Jahre 2001 erklärte der ehemalige Gateway Geschäftsführer, Ted Waitt,

gegenüber einem leitenden AMD-Mitarbeiter, dass Intel ihm große Summen dafür biete, keine Geschäfte mit AMD zu machen – ein Angebot, das er nicht ablehnen könne: „Ich muss einen Weg finden, wieder in die Gewinnzone zurückzukehren. Wenn ich dadurch profitabel werde, dass ich Sie fallen lasse, so werde ich das tun.“ Kurz darauf stellte Gateway ihre Käufe bei AMD ein und gab in der Presse bekannt, ausschließlich mit Intel zusammenzuarbeiten. Diese Erklärung erfolgte nur wenige Wochen, nachdem IBM und Micron ähnliche öffentliche Erklärungen bezüglich ihrer ausschließlichen Zusammenarbeit mit Intel abgegeben hatten.

46. **Supermicro.** Intels Exklusivgeschäfte erfassen auch kleine, spezialisierte OEMs. Das Unternehmen Supermicro ein hierfür ein gutes Beispiel. Supermicro, ein renommierter Systembauer für Server und andere Rechner der gehobenen Kategorie, ist früher der Dell-Strategie gefolgt, niemals von AMD zu kaufen. Diese Vereinbarung schloss AMD von einem Großteil des ca. 1/5 großen Server-Sektors aus, der nicht von den „Tier One“-OEMs kontrolliert wird. Nach zweijährigen Verhandlungen erklärte sich Supermicro schließlich im vergangenen Jahr bereit, einen mit Opteron betriebenen Server zu entwickeln. Jedoch fürchtete das Unternehmen die Vergeltungsmaßnahmen Intels so sehr, dass es die AMD-Entwicklung heimlich in Räumlichkeiten verlegte, die sich weit entfernt von den Hauptfertigungsstätten von Supermicro befanden. Darüber hinaus untersagte das Unternehmen AMD, über das Produkt vor seiner endgültigen Markteinführung etwas zu veröffentlichen oder diesbezüglich Marketingaktionen zu starten. Als sich Supermicro im Jahr 2005 von der jahrelangen Intel-Exklusivität lossagte, beschränkte das Unternehmen den Vertrieb des neuen, mit Opteron betriebenen Systems auf nur 60 ihrer Kunden und bewarb es mit einem teuren Hochglanz-Prospekt ohne Produktbezeichnung und als „vertraulich“ gekennzeichnet.

b. Beschränkungen in Bezug auf Produktlinien, Vertriebswege sowie geographische Märkte

47. Intel hat sich darüber hinaus in anderen Fällen von OEMs eine teilweise Ausschließlichkeit erkaufte, um AMD von deren profitabelsten Produktlinien oder denjenigen ihrer Absatzwege auszuschließen, die sich am besten dafür eignen, aus den Preis/Leistungs-Vorteilen, die AMD gegenüber Intel bietet, Nutzen zu ziehen. Im Gegenzug für diskriminierende Rabatte, Fördermittel oder Zahlungen hat Intel AMD z.B. weitestgehend aus dem lukrativen Sektor der kommerziellen Desktops verdrängt. Intel hat sich dabei auf die großen OEMs konzentriert, da IT-

Führungskräfte von Fortune 1000-Unternehmen sich an starken Markennamen auf der Verpackung orientieren (d. h. Dell, IBM oder HP), wenn sie Desktop-Rechner kaufen. Da Intel dies weiß, hat das Unternehmen unnachgiebig darum gekämpft, die Einführung eines mit einem AMD-Prozessor betriebenen kommerziellen Desktops durch jene großen OEMs zu blockieren, die Intel keine vollständige Ausschließlichkeit zugestanden haben. Nachfolgend werden wiederum nur einige repräsentative Beispiele für das gesetzwidrige Verhalten von Intel aufgeführt.

48. **HP.** Als AMD sich im Jahr 2002 daran machte, sich einen Platz im Bereich der kommerziellen Desktops von HP zu erobern, verlangte HP von AMD finanzielle Leistungen in Höhe von US\$ 25 Millionen pro Quartal als Entschädigung für die von Intel zu erwartenden Vergeltungsmaßnahmen. Da AMD unbedingt in den kommerziellen Desktop-Markt eindringen und sich einen Platz in HPs erfolgreicher „Evo“-Produktlinie sichern wollte, erklärte sich AMD stattdessen bereit, HP die erste Million Mikroprozessoren kostenlos zur Verfügung zu stellen – ein Versuch, Intels finanzielle Zwangsherrschaft über HP zu durchbrechen. Am Vorabend der Produkteinführung legte HP gegenüber Intel ihre Absichten offen. Intel erklärte gegenüber HP, dass man den AMD-Eintritt in HPs kommerzielle Produktlinie als einen Vorgang der „Stufe 10 auf der Richterskala“ betrachte. Sofort wurde HP dazu gezwungen, (1) von dem AMD-Angebot in Bezug auf ihre Premium-Marke „Evo“ zurückzutreten, und (2) den mit dem AMD-System betriebenen Rechner aus dem Netzwerk unabhängiger Händler herauszuhalten, welches HPs Hauptzugang zu kleineren Geschäftskunden darstellt, für die dieser Rechner letztlich entwickelt worden war. Intel ging sogar so weit, die Hauptgeschäftsführung von HP dazu zu drängen, in Erwägung zu ziehen, den leitenden Mitarbeiter zu entlassen, der das Projekt des kommerziellen AMD-Desktops vorangetrieben hatte. Infolge dieses Druckes war das HP-AMD Desktop bereits „gestorben“, als es auf den Markt kam. HP nahm schließlich von AMD lediglich 160.000 von den 1 Million Mikroprozessoren ab, die AMD kostenlos angeboten hatte. Bis zum heutigen Tag sind HPs Absatzwege für die mit AMD-Prozessoren betriebenen Desktops beschränkt und folglich ist AMDs Anteil an diesem Geschäftssegment insignifikant geblieben.

49. Auch für die bekannteste Notebook-Produktlinie von HP hat sich Intel eine Exklusivität erkaufte. HP hielt an Weihnachten des vergangenen Jahres mit einem Intel-betriebenen 14.1“ Display Notebook (dem „DV 1000“), das mit einer beliebten energiesparenden Funktion mit der Bezeichnung „Quick Play“ ausgestattet ist, 15 % des US-Einzelhandelsmarktes. Als AMD

sich bemühte, HP davon zu überzeugen, ein ähnliches Notebook mit einem AMD-Prozessor zu vertreiben, lehnte HP dies ab. Das Unternehmen erklärte, dass Intel zwischen \$3 und \$4 Mio. gezahlt habe, um diese Produktlinie zumindest für 1 Jahr zu sperren.

50. **Gateway.** Nach Gateways Zusammenschluss mit eMachines im Jahr 2004 versuchte AMD die Beziehungen wieder zu aktivieren, die man bis 2001 zu Gateway unterhalten hatte. Diese Bemühungen hatten allerdings kaum Erfolg. Obwohl Gateway ein mit AMD-System betriebenes Desktop-Modell auf Wunsch von Circuit City baute, blieb AMD bei Gateways Direktverkäufen über das Internet, seinen kommerziellen Angeboten und bei der Server-Produktlinie völlig außen vor. Nach Auskunft der Führungskräfte von Gateway hat ihr Unternehmen schon für diese begrenzten Geschäfte mit AMD einen hohen Preis gezahlt. Sie behaupten, Intel habe sie mit seinen Vergeltungsmaßnahmen zu „Guacamole“ verarbeitet.

51. **IBM.** AMD und IBM begannen im Jahr 2000 Geschäftsverhandlungen über eine eventuelle Partnerschaft bei kommerziellen PCs. Nach sieben Monaten und kurz vor dem Geschäftsabschluss trat Intel mit einem auf Incentive-Basis beruhenden Programm an IBM heran, nach dem Intel zu IBMs „bevorzugtem Lieferanten“ für Prozessoren in kommerziellen Produkten werden würde. „Bevorzugt“ bedeutete „exklusiv“. IBM nahm Intels Vorschlag an und beendete die Gespräche mit AMD. Als Gegenleistung für diese Exklusivität zahlte Intel an IBM nach den Worten von Ed Thum, Führungskraft bei IBM, „Millionen von Dollar in Form von Fördermitteln für die Marktforschung“.

52. Außerdem vereitelte Intel die Bemühungen von AMD, mit IBM eine Partnerschaft im Server-Bereich einzugehen. Obwohl IBM bei der Markteinführung von AMDs Opteron 64-Bit Server-Chips im April 2003 als Partner agierte und gegenüber der Branche und IT-Experten sein Vertrauen in das Produkt signalisierte, riet Intel IBM schon bald davon ab, Opteron-Server aggressiv zu vermarkten. Nachdem das Unternehmen in großem Umfang in die Entwicklung investiert hatte, konzentrierte sich IBM mit seinem einzigen Opteron-Computermodell nur auf ein Zielmarktsegment (Hochleistungsrechner und technische Rechner). Einem Branchenbericht zufolge (dessen Richtigkeit von einem leitenden IBM-Mitarbeiter bestätigt wurde) ist auf diese Weise verfahren worden, weil Intel IBM dafür bezahlt hat, jegliche weiteren Opteron-Entwicklungen zunächst einmal auf Eis zu legen. Auch nahm IBM im Jahr 2004 Geld von Intel dafür an, die Pläne für einen Multiple-Mikroprozessor-Opteron-Server zu verwerfen, den das

Unternehmen bereits entwickelt und gemeinsam mit Kunden einer Vorprüfung unterzogen hatte.

53. Darüber hinaus hat sich Intel von IBM Exklusivität in Bezug auf deren „ThinkCentre“-Produktlinie kommerzieller Desktops erkaufte. Als AMD IBM drängte, ein Athlon 64-Modell der „ThinkCentre“-Produktpalette hinzuzufügen, erklärten IBMs Führungskräfte, dass eine derartige Vorgehensweise IBM wichtige Fördermittel von Intel kosten würde und lehnten ab.

54. **Fujitsu.** Im Jahr 2002 bildeten Fujitsu und AMD eine Allianz zur Entwicklung eines kommerziellen Notebooks mit niedrigem Energiebedarf (FMV Lifebook MG Series), das im ersten Quartal 2003 auf den Markt kommen sollte und für das AMD mehr als 20 Millionen Yen an Entwicklungskosten aufgewendet hatte. Kurz vor der Markteinführung erklärte Fujitsu AMD, dass Intel Fujitsu nicht gestatte, ein mit einem AMD-Prozessor betriebenes kommerzielles Notebook herauszubringen, und das Projekt verlief im Sande. Bis zum heutigen Tag ist AMD weiterhin aus Fujitsus Produktpalette kommerzieller Notebooks ausgeschlossen. Intels wettbewerbsausschließende Strategien mit Fujitsu erstrecken sich nicht nur auf den Bereich der kommerziellen Notebooks, sondern auch auf andere Bereiche. Im Endverbrauchersegment erkaufte sich Intel z.B. die Exklusivität für Fujitsus FM-Biblo NB-Endverbraucher-Notebook-Produktlinie. Als AMD versuchte, Intels Zugriff auf Fujitsu dadurch zu durchbrechen, dass es anbot, die gleichen Rabatte wie Intel zu gewähren, brachte Fujitsu klar zum Ausdruck, dass es keinen Preis gebe, den AMD zahlen könne, da Intel dies ganz einfach nicht zulassen werde. Bis zum heutigen Tag ist Fujitsus Biblo-Produktlinie für AMD verschlossen geblieben.

55. **Fujitsu-Siemens.** Fujitsu-Siemens, ein Europäisches Joint-Venture, war einst ein Stützpfiler für AMDs Desktop-Geschäft, wobei AMD-Chips in mehr als 30 % der Fujitsu-Siemens-Produkte auf dem Verbrauchersektor integriert waren. Anfang 2003 bot Intel Fujitsu-Siemens einen „Sonderrabatt“ auf den Celeron-Prozessor an, den Fujitsu-Siemens als Gegenleistung dafür akzeptierte, dass das Unternehmen die AMD-Rechner auf ihrer Webseite „versteckte“ und sämtliche Querverweise zu kommerziellen Produkten mit AMD-Prozessoren aus seinem Einzelhandelskatalog entfernte.

55. Intel hatte gleichfalls Erfolg damit, Fujitsu-Siemens davon zu überzeugen, ihre mit AMD-Prozessoren betriebenen PCs mit Marktbeschränkungen zu belegen. Die Muttergesellschaft, Fujitsu, vertreibt derzeit das mit AMD-System ausgerüstete Lifebook S2010, ein kommerzielles Notebook, allerdings nur in den USA und in Japan. Fujitsu-Siemens hat AMDs Antrag, den

Rechner auch auf dem europäischen Markt zu verkaufen, abgelehnt. In einem ähnlichen Fall entwickelte Fujitsu-Siemens für den europäischen Markt das FMC Lifebook MG Series Notebook, weigerte sich jedoch, diesen Rechner in Asien oder Nordamerika anzubieten. Zum guten Schluss weigerte sich das Unternehmen, obwohl es ein kommerzielles AMD-Desktop, den Scenico, produziert, diesen auf seiner Webseite zu bewerben, sondern bietet ihn stattdessen lediglich als Sonderanfertigung an. Obwohl große Investitionen getätigt wurden, um diesen Rechner auf den Markt zu bringen, konnte Fujitsu-Siemens keine Begründung dafür liefern, warum es deren weltweiten Vertrieb ablehnt. AMDs Anteil am Fujitsu-Siemens Geschäft fiel kürzlich erstmals in vier Jahren unter 30 %.

56. **NEC.** Intel war gezwungen, ihren Zugriff auf NECs Geschäft zu lockern, als der langjährige NEC-Kunde Honda Motor Company NEC aufforderte, mit AMDs Opteron-Mikroprozessoren ausgestattete Server zu liefern. Nachdem das Unternehmen umfangreiche Aufwendungen für die Entwicklung und Produktion eines Opteron-Servers für Honda auf sich genommen hatte, weigerte NEC sich anschließend unverständlicherweise, das Produkt an irgendeinen seiner anderen Kunden zu verkaufen.

57. Abgesehen von Intels Würgegriff auf die OEMs gibt es keinerlei Grund für die Unfähigkeit von AMD, ihre Produkte in wichtigen Bereichen, insbesondere dem Bereich der kommerziellen Laptops, abzusetzen. Diese Rechner, die große Geschäftskunden zu Zehntausenden auf einen Schlag kaufen, stellen eine lukrative Möglichkeit für den Lieferanten dar. Und doch sind die Mikroprozessoren, mit denen sie betrieben werden, identisch mit denjenigen in Verbraucher-Rechnern, einem Sektor, in dem AMD sowohl Lob und Anerkennung als auch Marktanteile gewonnen hat. Der einzige wesentliche Unterschied zwischen dem Verbraucher- und dem Geschäftskunden-Segment liegt darin, dass es sehr viele Systembauer gibt, die Desktops an Verbraucher liefern, was es für Intel schwieriger macht, deren Wahl des Mikroprozessors zu kontrollieren.

c. Rabatte mit Ausschlusswirkung

59. Intel hat OEMs auch ein System von Vollkosten-Rabatten auferlegt, die die praktische und beabsichtigte Wirkung haben, ausschließliche oder fast ausschließliche geschäftliche Vereinbarungen herbeizuführen und AMD künstlich vom Wettbewerb um einen bedeutenden Marktanteil auszusperrten. Im Allgemeinen funktioniert das Rabatt-System wie folgt: vierteljährlich ermittelt Intel für jeden ihrer Kunden ein Zielniveau für den Kauf von Intel-Mikroprozessoren. Wenn der Kunde dieses Ziel erreicht, hat er das Anrecht auf einen Rabatt für alle Käufe von Mikroprozessoren in jenem Quartal – vom ersten Mikroprozessor an – , der normalerweise im Bereich von 8 - 10 % des gezahlten Preises liegt. Intel bietet diesen Rabatt zum Ende des Quartals in bar an. OEMs arbeiten mit papierdünnen Margen, so dass die Berechtigung zum Erhalt eines Intel-Rabatts häufig den Unterschied zwischen der Meldung eines Gewinnes oder Verlustes in den kommenden - und peinlichst genau beobachteten – Quartalseinnahmen macht.

60. Im Gegensatz zu „Mengenrabatten“, die Verkäufer auf gestaffelter und nicht diskriminierender Basis anbieten, um die Kosteneffizienz, die beim Handel mit größeren Mengen anfällt, widerzuspiegeln, ist Intels System ein System von „Durchdringungs-“ oder „Treue-“ Rabatten, das AMD von einem wesentlichen Teil des Marktes ausschließen soll. Intel setzt absichtlich den Rabattauslöser auf eine so hohe Bezugsmenge fest, von der das Unternehmen weiß, dass dieses Niveau einen erheblichen Prozentsatz des Gesamtbedarfs des Kunden ausmacht. Intel ist in der Lage, diskriminierende, kundenabhängige Stückzahl- oder Umsatzziele zu entwickeln, die jenen Prozentsatz (ohne ihn jemals zu erwähnen) festlegen, weil Branchenveröffentlichungen die erwarteten Umsätze genau vorhersagen und verfolgen und weil sich die Marktanteile der OEMs – über die in Branchenveröffentlichungen ebenfalls wöchentlich, monatlich und vierteljährlich berichtet wird – von Quartal zu Quartal nicht wesentlich verändern.

61. Intels rückwirkende Rabatte können bewirken, dass die Preise für Mikroprozessoren so niedrig festgesetzt werden, dass AMD einen Wettbewerbsnachteil erleidet, den das Unternehmen nicht überwinden kann. Nehmen wir einmal einen OEM, der plant, 100 Mikroprozessoren zu erwerben, die sowohl Intel als auch AMD für jeweils US\$ 100 verkaufen. Intel ist durch frühere Modelleinführungen bekannt, dass der Kunde 60 Stück von Intel kaufen muss. Der Kunde überlegt, den erwarteten Rest für seine neuen Modelle von AMD zu kaufen,

Intel bietet ihm jedoch einen Rabatt an, der ihn zu einem rückwirkenden Nachlass von 10 % berechtigt, aber nur wenn er 90 Einheiten oder mehr kauft. Wenn der Kunde 30 der 40 zusätzlichen Einheiten von Intel erwirbt, um diesen Rabatt in Anspruch nehmen zu können, werden seine Grenzkosten für die 30 Einheiten wie folgt sein: US\$ 3.000 (30 Einheiten zu US\$ 100,00/Einheit) abzüglich des Rabattes von 10 %, der sich bis auf die erste von ihm gekaufte Einheit erstreckt, also US\$ 900 (90 Einheiten x US\$ 10,00/Einheit x 10 %), ergibt insgesamt US\$ 2.100.

62. AMD kann die 30 Einheiten nur erhalten, wenn das Unternehmen einen Preis anbietet, der dem Kunden die Entscheidung lässt, ob er den Intel Rabatt erhält oder ein im Großen und Ganzen gleichwertiges Geschäft über AMD-Mikroprozessoren abschließt. Deshalb müsste AMD für die 30 Einheiten, die zu haben sind, ihren Preis auf US\$ 70,00 pro Einheit senken (da 30 Einheiten x US\$ 70,00/Einheit US\$ 2.100 der Nettokosten für den Kauf bei Intel entsprechen). Im Ergebnis zwingt der Rabatt AMD also dazu, US\$ 20,00 Dollar weniger als den Intel-Preis von US\$ 90,00 zu verlangen, wenn AMD überhaupt eine Chance haben will, das Geschäft mit dem Kunden abzuschließen. Der Grund dafür ist, dass AMD dem Kunden nur 30 Einheiten verkaufen kann, auf die es einen Rabatt von US\$ 900,00 verteilen muss, während Intel ihren Rabatt auf 90 Einheiten verteilen kann. Letzten Endes schafft dies einen ernsthaften Wettbewerbsnachteil für AMD. Wie im Beispiel gezeigt, muss AMD ihren Preis drei mal so viel wie Intel diskontieren, nur, um dem Intel-Rabatt zu entsprechen; und dies nicht etwa, weil ihre Prozessoren minderwertiger sind, sondern - ganz im Gegenteil - weil sich Intel durch ihre früheren räuberischen Praktiken bereits eine wesentliche Grundlage an fester Nachfrage sichern konnte, was es dem Unternehmen nunmehr ermöglicht, ihre Vollkosten-Rabatte billig zu verbreiten. Entscheidend ist, dass die jeweils neue Nachfragebasis, die immer dann entsteht, wenn die nächste Modellreihe auf den Markt gebracht und die vom Kaufverhalten der OEMs abhängig ist, es Intel immer wieder ermöglichen wird, ihre Ausschlusspraktiken zu wiederholen.

63. Zumindest in der nahen Zukunft müssen die meisten, wenn nicht alle großen OEMs ihre wichtigsten Geschäfte mit Intel eingehen, (1) da AMD zu klein ist, um allen ihren Bedürfnissen gerecht zu werden und gleichzeitig die Nachfrage anderer Kunden abzudecken; (2) da die OEMs kommerziellen Computerkäufern zusichern müssen, dass die Spezifikationen, einschließlich der Mikroprozessoren, während der Lebensdauer des Produktes unverändert

bleiben, um den Erwartungen dieser Kunden zu entsprechen; und (3) weil Intel Endbenutzer dazu animiert, genau zu spezifizieren, dass die Prozessoren in Computern derselben Bauart ein und derselben Familie angehören müssen, weil dies angeblich die Zuverlässigkeit erhöht (obwohl dies aus technischer Sicht nicht stimmt). Intel verwendet ihre rückwirkenden Rabatte um ihren großen, gebundenen Marktanteil sozusagen selbsterhaltend zu machen. In keinem Quartal kann AMD Intels rückwirkenden Rabatten wirtschaftlich gleichkommen, weil AMD lediglich um einen Anteil am Kundenvolumen konkurriert, der zu klein ist, um auf ihn die Dollars zu verteilen, die notwendig sind, um den gesamten Intel-Kostenersparnissen bei dem betreffenden Kunden zu entsprechen. Als Ergebnis verliert AMD Geschäft und geht demzufolge in die nächste Verkaufsrunde mit dem Unternehmen Intel, das dann weitere Kundenprodukte gebunden hat, über die es ihre Rabatte verteilen kann. Dies dient dazu, AMDs Möglichkeit zum Erreichen der darauf folgenden Runde von rückwirkenden Intel-Rabatten erneut künstlich zu beschränken. Indem Intel somit in regelmäßigen Abständen die Hebelwirkung ihres Marktanteils ausnutzt, sperrt es AMD wirksam davon aus, jemals eine faire Wettbewerbschance zu erhalten.

64. Intel belegt die OEMs, die ihre Ziele nicht erreichen, mit harten Sanktionen. Während des vierten Quartals 2004 gelang es AMD z.B., in HPs Vertrieb von tragbaren Computern an den Einzelhandel einzudringen. Ihre Produkte verkauften sich sehr gut, wodurch AMD einen Anteil von fast 60 % an HPs Einzelhandelsgeschäft in dem betreffenden Quartal in den USA erzielen konnte. Intel reagierte darauf, indem es HP den Rabattscheck für das vierte Quartal versagte und sich weigerte, HPs Nichterlangung des angestrebten Rabattzieles zu akzeptieren. Stattdessen „erlaubte“ Intel es HP, das Defizit in den nachfolgenden Quartalen wieder gutzumachen, nachdem HP Intel im Gegenzug mindestens 90 % ihres erfolgreichen Einzelhandelsgeschäfts zugesagt hatte.

65. Intel hat eine Vielfalt von Varianten für dieses Grundrabattschema entwickelt. Im Falle eines europäischen OEM-Kunden hat Intel z.B. die zusätzliche Bedingung auferlegt, dass der Kunde Zielmengen bestimmter Prozessoren kaufen muss, und zwar im Allgemeinen Zielmengen derjenigen Mikroprozessoren, mit denen AMDs Produkte besonders erfolgreich konkurrieren. In einem anderen Fall hat Intel als Anreiz keine Rabatte, sondern Mikroprozessoren zu Discount-Preisen angeboten. Im Falle der europäischen Betriebsabteilung eines U.S.-OEMs hat Intel ein Ziel von 70 - 90 % am Gesamtbedarf des Kunden auferlegt. Das Erreichen des Zieles

berechtigt den OEM jedoch nicht zu Bargeld-Rabatten, sondern dazu, bestimmte Prozessoren zu einem Preis von bis zu 20 % unter den „gewöhnlichen“ Kosten zu kaufen. Hierdurch wird der Kunde in die Lage versetzt, günstige Preise auf gebündelte Produkte (z.B. einen Prozessor der Centrino-Serie und einen Chipsatz) und/oder Produktangebote zu erhalten, die für Wettbewerber nicht zur Verfügung stehen.

66. Intel unterbreitet kleineren OEMs ähnliche Angebote, diese sind jedoch im Allgemeinen nicht schriftlich abgefasst, und Intel lässt die Konsequenzen der Nichterreichung des Zieles offen. Wenn ein Kunde sein Ziel nicht erreicht, geschieht dies folglich auf eigene Gefahr, wobei er nur weiß, dass er seine Kundenstellung bei Intel verlieren könnte und künftige Produkte dann eventuell von Intel-Vertragshändlern beziehen muss, was sowohl teuer wäre als auch weniger Liefersicherheit bieten würde als der Direktbezug bei Intel.

67. Die hervorstechenden Eigenschaften aller Rabattschemata von Intel sind, dass diese diskriminierend und markt-ausschließend sind. Falls sich der Kunde entscheidet, eine bedeutende Anzahl von Mikroprozessoren von AMD zu kaufen, hat er kein Recht auf seinen Rabatt, und sein Einkaufspreis wird quer durch die Bank für alle Intel-Prozessoren höher werden. Durch Abstimmung der Ziele auf die Größe und das erwartete Volumen eines jeden Kunden bindet Intel bedeutende Prozentsätze des Marktes viel effektiver und zu geringeren Kosten an sich selbst – aber zu größerem Schaden von AMD und letztendlich der Verbraucher – als wenn es Rabattangebote für vergleichbare Erwerbsniveaus an alle Kunden auf einer nicht diskriminierenden Basis anbieten würde.

68. Intels Verwendung rückwirkender Rabatte führt in einigen Grenzverkaufsfällen zu einer Preisfestsetzung unterhalb des Selbstkostenpreises. Das folgende Beispiel zeigt, warum die Grenzkosten eines Kunden bei einem Erwerb von Einheiten, die sowohl Intel als auch AMD anbieten könnten (die „umstrittenen Verkäufe“), im Fall eines Erwerbs bei Intel Null oder sogar negativ sein können – ein Preis, bei dem AMD nicht mithalten kann. Nehmen wir einmal einen OEM, der 90 Einheiten des Mikroprozessors A zu US\$ 100,00 pro Einheit gemäß einem Intel-Rabattschema gekauft hat, das diesen Kunden zu einem 10 % Vollkosten-Rabatt berechtigt, aber erst, nachdem er mehr als 90 Einheiten gekauft hat. Seine Kosten für die 90 Prozessoren betragen US\$ 9.000. Der OEM überlegt jetzt einen zusätzlichen Kauf von weiteren 10 Einheiten. Falls er diesen zusätzlichen Kauf von Intel tätigt, erfüllt der OEM die Ausgabebedingung und ist zu einem

Rabatt von 10 % pro Einheit auf alle Einheiten berechtigt. Demzufolge bleibt die ausgegebene Gesamtsumme immer noch bei US\$ 9.000. Die Grenzkosten der 10 zusätzlichen Mikroprozessoren, als auch Intels Grenzeinnahmen, werden Null sein (die zusätzlich ausgegebenen US\$ 1.000, abzüglich der dadurch gesparten US\$ 1.000). Mit anderen Worten führt dieses Schema zu Grenzeinheiten, die den OEMs umsonst angeboten werden, wodurch AMD hoffnungslos links liegengelassen wird.

69. Entscheidend ist, dass, selbst wenn Intel mit diesen marginalen Einheiten einige Grenzeinnahmen erzielen würde, diese zusätzlichen Einnahmen unter den Grenzkosten ihrer Produktion liegen könnten. Im Ergebnis würde Intel in Bezug auf diese Einheiten Verlust machen, wäre da nicht die Tatsache, dass diese Verkäufe eine langfristige diskriminierende Auswirkung auf AMD haben würde. (offensichtlich muss Intel auf Gewinne verzichten, wenn sie bei diesen zusätzlichen Verkäufen keine Einnahmen erzielt.) Wie diese Analyse zeigt, führen einige der diskriminierenden, rückwirkenden Rabatte von Intel zu rechtswidrigem Verdrängungs-Preiskampf unterhalb des Selbstkostenpreises.

70. Selbst wenn die Preise von Intel trotz ihrer rückwirkenden Rabattschemata bei den Grenzmengen und insgesamt über dem Selbstkostenpreis liegen, ermöglichen es diese Rabatte Intel, selektiv niedrigere Preise im umkämpften Marktsegment festzusetzen, während es ihre höheren Preise in ihrem eigenen Markt beibehalten kann. Intel kann zum Beispiel Rabatte anbieten, die über das ganze Verkaufsvolumen gewährt werden, die aber jedoch nur ausgelöst werden, wenn der OEM seine Käufe über den Anteil seiner Bedürfnisse hinaus erhöht, die bereits an Intel gebunden sind. Intel kann in der Tat sogar Preise oberhalb des „Monopol-“Niveaus für Bezugsmengen verlangen, die unterhalb des Richtwerts liegen und riesige Rabatte für zusätzliche Käufe anbieten, wobei man sich voll bewusst ist, dass der OEM nicht Mengen unterhalb des Richtwerts kaufen wird, sondern im Gegenteil, den überwiegenden Teil seiner Käufe von Intel beziehen wird, wodurch er sich für den vermutlichen Rabatt „qualifiziert“, wohingegen AMD gleichzeitig die Möglichkeit versagt wird, ein nennenswertes Geschäftsvolumen zu erhalten.

71. Die Verwendung von rückwirkenden Rabatten zur Beschränkung von AMD auf einen kleinen Anteil an OEM-Geschäften erhöht die Barriere, dem OEM einen Anreiz zur Einführung von AMD-betriebene Plattformen zu geben. Den OEMs entstehen beträchtliche Ausgaben bei der Konstruktion und Entwicklung neuer Computer, und sie tätigen diese

Investitionen nur dann, wenn sie eine solide Möglichkeit sehen, eine ausreichende Menge dieser Geräte verkaufen zu können, um die Investitionen wieder hereinzuholen. Intels Rabatt und andere Geschäftsstrategien begrenzen auf wirksame Weise die Menge von AMD-betriebenen Produkten, die ein OEM verkaufen kann. Demzufolge verschärfen Intels Praktiken die normalen Hindernisse des Marktzugangs und der Geschäftserweiterung.

d. Androhung von Vergeltungsmaßnahmen

72. Abgesehen von Ausschließlichkeitsverträgen, Produkt- und Vertriebsbeschränkungen sowie diskriminierenden Rabatten, greift Intel auch auf altmodische Drohungen, Einschüchterungen und „Mafiamethoden“ zurück, um OEMs von Geschäften mit AMD abzuschrecken. Intel verfügt über eine Vielzahl an Druckmöglichkeiten: das Unternehmen kann einen Rabatt oder eine Subvention einseitig reduzieren oder zurückziehen, einem unbeliebten Kunden eine diskriminierende Preiserhöhung auferlegen, einem Konkurrenten dieses Kunden eine Preissenkung gewähren, oder Einzelhändler dazu zwingen, den Handel mit Computern dieses Kunden einzustellen und stattdessen Konkurrenzprodukte zu beziehen oder es kann einen Preisnachlass oder Rabatt verzögern oder anfechten, was dazu führen kann, dass ein gewinnträchtiges Quartal für einen OEM zu einem unrentablen wird. Die weiteren Möglichkeiten, Druck auf Kunden auszuüben, die sich nach Auffassung von Intel nicht loyal verhalten, umfassen die Androhung der Verzögerung oder der Kürzung von Lieferungen seltener Prozessoren oder der Vorenthaltung von notwendigen technischen Informationen. Zahlreiche Beispiele existieren hierfür.

73. Wie Gateways Führungskräfte berichtet haben, schlugen Intels Drohungen sie zu „Guacamole-Brei“. Aber Gateway ist nicht allein. Vor ihrer Verschmelzung mit HP, erhielt Compaq jedes Mal Drohungen von Intel, wenn es Geschäfte mit AMD einging. Ende 2000 zum Beispiel, enthüllte Compaqs CEO, Michael Capellas, dass Intel aufgrund der Vergabe eines bestimmten Geschäftsvolumens an AMD eine Lieferung von Serverchips zurückhielt, die Compaq dringend benötigte. Mit den Worten, dass ihm „eine Pistole an den Kopf gehalten werde“, informierte Capellas einen AMD-Geschäftsführer, dass er den Bezug von AMD-Prozessoren einstellen müsse.

74. Im Jahr 2002 richtete Intel ihre Waffen auf NEC. Intel drohte damit, dass es NEC nicht mehr mit dem technologischen Fahrplan für zukünftige Intel-Produkte versorgen werde,

wenn NEC nicht ihre komplette Value Star L-Computerserie auf Intel Mikroprozessoren umrüsten würde. Ohne diesen Fahrplan hätte NEC einen ausgeprägten Wettbewerbsnachteil. Wie vorauszusehen war, beugte sich NEC und entfernte 2002 und 2003 die AMD-Prozessoren aus der Value Star L Serie.

75. NECs europäische Tochtergesellschaft NEC-CI, die NECs europäische und nicht-japanische, asiatische Unternehmensbereiche lenkt, berichtete, Intels Führungskräfte hätten gesagt, dass sie NEC-CI dafür „zerstören“ würden, dass das Unternehmen im Bereich der kommerziellen Desktops Geschäfte mit AMD eingegangen war. Intel teilte NEC-CIs Einzelhändlern mit, dass NEC-CIs Geschäfte mit AMD die Fähigkeit von NEC-CI zur Belieferung ihrer Kunden mit Produkten beeinträchtigen könne. Als NEC-CI diesem Druck widerstand, nahm Intel eine diskriminierende Preiserhöhung vor.

76. AMD verhandelte mit IBM über die Einführung eines Opteron-„Blade“-Servers, als IBM plötzlich verkündete, dass jegliche dieser Produkte, die das Unternehmen vertreiben werde, keinesfalls das IBM-Logo tragen könnten. Als IBM zu einer Erklärung gedrängt wurde, berichtete das Unternehmen, dass es AMD-Server-Produkte nicht zu stark unterstützen könne, weil es die Rache von Intel fürchtete.

e. Störung der Produkteinführungen von AMD

77. Der Schlüssel zum Erreichen einer schnellen Marktakzeptanz in Bezug auf einen neuen Mikroprozessor ist die Fähigkeit eines Chipherstellers, eine Reihe von namhaften Einführungspartnern zu gewinnen, also OEMs die bereit sind, Produkte mit dem Chip einzuführen, große Kunden, die gewillt sind, diese Produkte zu kaufen und abzunehmen, und andere Verbündete aus der Industrie, wie etwa große Softwarehändler und Infrastrukturpartner, die die Qualität und Zuverlässigkeit des Chips bezeugen können. Insbesondere für kommerzielle und Unternehmens(*d.h.* Server-Workstation)-Kunden ist eine erfolgreiche und eindrucksvolle „Produkteinführung“ unabdingbar für die Schaffung von Vertrauen unter den Computerspezialisten, die das potentielle Publikum für den neuen Mikroprozessor sein werden.

78. In Kenntnis dieser hohen Bedeutung von Produkteinführungen hat Intel sein Äußerstes getan, um die Produkteinführungen von AMD zu untergraben. Im Folgenden sind mehrere Beispiele angeführt.

79. AMDs Einführung des Athlon64 am 23. September 2003 war ein Wendepunkt für

die Gesellschaft. Nachdem Intel Kenntnis von dem Einführungsplan erlangt hatte, hat das Unternehmen sich nach besten Kräften bemüht, diesen zu stören. Acer zum Beispiel verpflichtete sich, die AMD-Einführung dadurch zu unterstützen, dass sich eine Acer-Führungskraft für ein Werbevideo zur Verfügung stellte und die Einführung von zwei Acer-Computern, einem Desktop und einem Notebook so terminiert wurde, dass diese mit den AMD-Einführungen, die in Cannes, San Francisco und Taiwan stattfinden sollten, zeitlich zusammenfiel. Einige Tage vor dem Ereignis besuchte Intels CEO, Craig Barrett, Acers Chairman, CEO und Präsidenten in Taiwan, sprach Intels „Bedenken“ aus und sagte, dass Acer „ernsthafte Konsequenzen“ erleiden würde, wenn es AMDs Einführung öffentlich unterstützen würde. Der Besuch von Barrett fiel mit einer unerklärlichen Verzögerung seitens Intel zusammen, Acer US\$ 15 - 20 Millionen in Form von Marktforschungszuschüssen zur Verfügung zu stellen, die man dem Unternehmen schuldete. wurden. Dies hatte zur Folge, dass Acer von der Teilnahme an den Produkteinführungen in den USA und Taiwan Abstand nahm, ihre Verkaufsförderungsmaterialien zurückzog, die Nutzung des Werbevideos durch AMD verbot und die Ankündigung ihres Athlon64-betriebenen Computers verschob. Acers Präsident berichtete später, dass das einzige, was an den Drohungen seitens Intel anders war als sonst, der Überbringer gewesen sei; die Drohungen wurden „normalerweise von untergeordneten Managern“ und nicht von Intels CEO ausgesprochen.

80. Auch HP zog sich überstürzt von der Athlon64-Einführung zurück, nachdem es sich bereits zur Teilnahme verpflichtet hatte. HP hatte zugestimmt, die Einführung durch die Erstellung eines Werbevideos und die Entsendung von Führungskräften zu allen drei Einführungsorten zu unterstützen. Unmittelbar vor der Einführung zog jedoch HP Manager John Romano das Video zurück und kündigte an, dass HP nur einen einzigen Junior Manager entsenden werde und zwar nur nach Europa.

81. Weitere AMD-Kunden und Vertriebspartner, die über die Nötigung seitens Intel zum Rückzug aus der Athlon64-Einführung berichteten, waren Lenovo, NEC-CI und Best Buy.

82. Intel störte auch die Einführung des AMD-Opteron-Serverchips, der am 22. April 2003 unter geringer Beteiligung und mit wenig Unterstützung seitens der Industrie eingeführt wurde. Eine Computer-Zeitschrift berichtete von Intels Schachzügen wie folgt: „Sie alle [Lieferanten] erzählten mir, dass sie vor der Einführung einen Telefonanruf von Intel erhalten hätten. Intel fragte, ob sie zur Einführung gehen würden. Wenn sie dies mit „Ja“ beantworteten,

fragte sie der Intel-Mitarbeiter weiter, ob es für sie „wichtig wäre hinzugehen“, oder „ob sie wirklich hingehen wollten“. Auf Nachfrage bei den Lieferanten erhielt ich die gleiche Antwort: „Intel ist zu schlau, um uns direkt zu drohen, aber es war aus diesem Telefonanruf sehr klar ersichtlich, dass wir unsere diversen Schmiergelder aufs Spiel setzen würden, wenn wir gingen.“

83. Andere Unternehmen, die berichteten, dass sie von der Teilnahme an der Opteron-Einführung durch Einschüchterung abgehalten wurden, waren MSI, Atipa, Solectron und Fujitsu-Siemens. In der Tat äußerte ein Intel-Vertreter gegenüber Führungskräften von Fujitsu-Siemens in den Wochen vor der Opteron-Einführung, dass sie, wenn sie teilnehmen würden, der einzige „Tier One“-OEM wären, der seine Unterstützung bekundet, da alle anderen aussteigen würden. Abgesehen von IBM behielt Intel Recht.

84. Dies sind keine Einzelbeispiele, sondern eher die Veranschaulichung einer unerbittlichen Kampagne seitens Intels, um die Vermarktungsbemühungen ihres einzigen verbleibenden Konkurrenten zu untergraben. IBM zum Beispiel zog ihren AMD-betriebenen Computer von der 2004 Palisades eServer- und PC-Messe zurück unter Hinweis auf eine vertraglichen Vereinbarung mit Intel, die IBM verbiete, konkurrierende Produkte zu empfehlen. Auf der Super Computing Show 2004, einer jährlichen Konferenz, die dem Einsatz von Hochleistungscomputern gewidmet ist, bot Intel darüber hinaus zwei anderen AMD-Kunden Geld an, wenn sie die AMD-Systeme von ihren Ständen entfernen würden. Auf der CeBit drohte Intel an, eine halbe Million Dollar an Unterstützung für Fujitsu-Siemens zurückzuziehen, weil das Unternehmen AMD-Produkte ausstellte (die Produkte wurden daraufhin entfernt).

f. Produktbündelungen

85. In verschiedenen Erscheinungsformen verwendet Intel auch die Bündelung von Produkten als Ausschließungs-Waffe. Am häufigsten wird diese Waffe bei Ausschreibungen für eine neue OEM-Plattform eingesetzt: Intel bündelt Mikroprozessoren mit freien (oder stark diskontierten) Chipsätzen oder Motherboards, die häufig in Mengen angeboten werden, die die Bedürfnisse des OEMs für die neue Plattform übersteigen. (Der Überschuss ist natürlich nur mit Intel-Prozessoren kompatibel, was dadurch dem OEM einen starken Anreiz gibt, bei nicht gebundenen Modellen Intel-Produkte zu verwenden, anstelle derjenigen von AMD.) AMD verkauft weder Chipsätze noch Motherboards; diese werden von unabhängigen Lieferanten wie ATI, nVidia und Via bereitgestellt, denen eigene Kosten entstehen und die ihre eigene

Preisgestaltung kontrollieren. Demzufolge muss AMD auf ihre Mikroprozessoren einen Rabatt anbieten, der nicht nur dem Intel-Rabatt auf die Mikroprozessoren selbst entspricht, sondern auch die OEMs für die Einsparungen entschädigen, die diese bei dem Erwerb von unabhängigen Intel-Chipsätzen und -Motherboards verlieren, um Intels Angebot für gebündelte Mikroprozessor-Chipsätze-Motherboards gleichzukommen. Die zusätzliche Entschädigung, die AMD mittels eines Rabatts bei dem Verkauf von Mikroprozessoren allein bereitstellen muss, macht den Verkauf von Mikroprozessoren durch AMD potentiell unrentabel, und ermöglicht es Intel auch, direktem Wettbewerb mit AMD in Bezug auf den Preis und die Qualität der Mikroprozessoren aus dem Wege zu gehen, indem Intel AMD unverhältnismäßig hohe Belastungen auferlegt, welche in keinem Verhältnis stehen zur Produktqualität von AMD, die - wie gezeigt - häufig derjenigen von Intel weit überlegen ist.

86. Als Vergeltungsmaßnahme für Geschäfte mit AMD hat Intel auch die Preisgestaltung bei Chipsätzen als Waffe verwendet. Im Jahr 2003 hatte sich Acer z.B. zur Einführung des AMD Athlon XP verpflichtet. Acers Führungskräfte hatten weltweit mit AMD zusammengearbeitet, um das Produkt nach der Einführung auf den Markt zu bringen. Am Abend vor der Einführung jedoch stoppte die Acer Geschäftsführung in Taiwan das Geschäft. AMD hat von Acer erfahren, dass Intel angedroht hatte, die Preise für Chipsätze bei allen Intel-basierten Acer-Systemen um US\$ 10,00 zu erhöhen, falls AMD außerhalb Europas *auch nur ein einziges* Prozessorengeschäft gegeben werde.

87. Intels Abmachungen mit OEMs haben eine rechtswidrige Ausschlusswirkung, haben keine den Wettbewerb fördernde Rechtfertigung und sind darauf gerichtet, Intels Monopol zu erhalten.

2. Praktiken gegenüber Großhändlern

88. Intel verwendet eine Vielzahl der Taktiken, die sie bei OEMs anwendet, auch dazu, um Großhändler beim Führen von AMD-Prozessoren in ihrem Programm oder beim Verkauf von AMD-Produkten auf Märkten, die Intel als strategisch wichtig erachtet, zu beschränken. Das Unternehmen schloss zum Beispiel mit Synnex, einem der größten US-Großhändler, eine Ausschließlichkeitsvereinbarung ab. Beachtet man Intels Marktanteil von über 80 %, so gibt es keine den Wettbewerb fördernde Rechtfertigung für diese Vereinbarung.

89. Wie bei OEMs so bietet Intel Großhändlern Rabatte unter der Bedingung an, dass sie

keine Geschäfte mit AMD machen - weder auf globaler Ebene noch auf strategischen Teilmärkten. Im Dezember 2004 stellte z.B. Ingram Micro, Intels bedeutendster Großhändler in China, urplötzlich Gespräche zum Vertrieb von AMD Chips ein. Ein hochgestellter Ingram Micro Beamter berichtete später gegenüber AMD, dass Ingram Micro keine Wahl hatte, da Intel Treuerabatte anbot, die zu hoch waren, um diese nicht auszunutzen.

90. Intel bietet auch eine Palette von speziellen Programmen für Großhändler an, die ausschließlich Intel-Mikroprozessoren führen: Marketingboni, erhöhte Rabatte, Kreditprogramme für neue Kunden (Kredite, die für alle Produkte von Intel und beliebigen anderen Lieferanten in Anspruch genommen werden können), die Übernahme der Zahlung der normalen Versandgebühren und spezielle Inventarzuschüsse, wie Kredite zur Verrechnung von Inventarkosten. Wo diese ausgeklügelten Mittel zur Erlangung der Ausschließlichkeit versagen, hat Intel auch einfach Vertragshändler bestochen, keine Geschäfte mit AMD einzugehen. Ein hochrangiger Tech Data-Manager hat zum Beispiel die Zahlung von US\$ 1 Million dafür abgelehnt, seine Geschäfte mit AMD einzustellen, was wiederum den Intel-Vertreter zu der Frage veranlasste: „Wie viel wäre denn erforderlich?“

91. Intel bietet auch rückwirkende Rabatte an, die ausgelöst werden, wenn ein Großhändler eine vorgeschriebene Kaufquote erreicht. Wie bei den Rabatten für OEMs ist auch hier die Absicht, diejenigen wirtschaftlich zu bestrafen, die zuviel ihres Geschäfts mit AMD abwickeln. Aber im Gegensatz zu den OEMs bleiben die Großhändler über die Ziele, die Intel für sie gesetzt hat oder die genauen Folgen der Nichterreichung dieser Ziele im Unklaren. Intel teilt keine Informationen mit ihnen; sie erhalten einfach einen Scheck am Ende des Quartals. Im Ergebnis erwerben sie jeden Chip, den sie von AMD kaufen, auf eigene Gefahr.

92. Letztlich sind diejenigen Großhändler, die sich dazu entschieden haben, Geschäfte mit AMD zu tätigen, so „programmiert“ worden, dass sie Vergeltungsmaßnahmen seitens Intel erwarten. Als ASI, einer der bedeutendsten Großhändler für Computer-Hardware und -Software, etwa damit begonnen hatte, AMD-Prozessoren zu vertreiben, stellte Intel die Forderung, dass AMD-Personal von ASIs Technologie-Messen und von Treffen mit ASIs Generaldirektoren ausgeschlossen würden. Bis vor kurzem lehnte ASI die Zuerkennung des AMD-Haupt-Vertragshändlerstatus trotz der damit verbundenen finanziellen Vorteile ab, weil ASI fürchtete, dass eine solche öffentliche Parteinahme für AMD Vergeltungsmaßnahmen seitens Intel

hervorrufen würde. Als ASI dann schließlich den Hauptvertragshändlerstatus im Januar 2005 annahm, begann Intel damit, den Anteil der Marktforschungszuschüsse zu reduzieren, die ASI von Intel erhielt.

93. Avnet Inc., einer der führenden Großhändler für Computerausrüstung und passionierter AMD-Anhänger hat ebenso seinen Teil an Einschüchterung durch Intel erhalten. So führte Avnet Intel als den Grund an, warum das Unternehmen keine AMD-Komponenten an den industriellen Sektor liefern konnte. Und als AMD ihren Opteron-Serverchip einführte, machte Intel klar, dass Intel Avnet „Schmerzen“ zufügen würde, wenn das Unternehmen den Chip vertreiben würde. Als Avnet dies dennoch tat, drohte Intel damit, Avnet nicht mehr zu beliefern. Andere Großhändler erfuhren sogar eine noch schlimmere Behandlung. Als Vergeltung für Supercoms Geschäfte mit AMD in Kanada setzte Intel Supercoms Kunden unter Druck, zu einem anderen Großhändler zu wechseln.

94. Dies sind nicht die einzigen Großhändler, bei denen Intel versucht hat, diese vom Abschluss von Geschäften mit AMD abzuhalten. Weitere sind die Unternehmen R.I.C. aus Deutschland, Paradigit aus den Niederlanden und Quote Components, ebenfalls aus den Niederlanden.

95. Intels Abmachungen mit Großhändlern haben eine rechtswidrige Ausschlußwirkung, haben keine den Wettbewerb fördernde Rechtfertigung und sind darauf gerichtet, Intels Monopol zu erhalten.

3. Praktiken gegenüber Einzelhändlern

96. Sowohl in den USA als auch auf internationaler Ebene werden ein Fünftel aller Desktop- und Notebook-Computer in Einzelhandelsgeschäften gekauft. Eine Handvoll Einzelhändler dominiert den PC-Markt in den USA: Best Buy und Circuit City sind die größten. Andere bedeutende, aber kleinere Einzelhändler sind Walmart/Sams Club, Staples, Office Depot und Office Max.

97. Die Mehrzahl der im Einzelhandel verkauften PCs werden während vier oder fünf „Verkaufssaisons“, die Kalenderereignissen entsprechen („Schulabschluss“, „Schulanfang“, „Weihnachten“ etc.) verkauft, und Einzelhändler erneuern ihr Inventar für jede einzelne dieser Verkaufszeiten. Ein Chiphersteller muss einen zweistufigen Prozess durchlaufen, wenn er seine Plattform in die Verkaufsregale bringen will: erstens muss er einen oder mehrere OEMs davon

überzeugen, Geräte, die seinen Mikroprozessor verwenden, zu einem vorgeschlagenen Preis zu bauen (das sog. „Auf-den-Fahrplan-Setzen“) und zweitens muss er den Einzelhändler davon überzeugen, diese Geräte zu führen und ihnen Regalfläche zur Verfügung zu stellen. Regalfläche gibt es nicht umsonst. Die großen Einzelhändler verlangen als Gegenleistung Marktforschungszuschüsse (Market development funds, „MDF“). MDF können aus kooperativer Werbeunterstützung bestehen, häufiger sind jedoch marketingbezogene Möglichkeiten, die ein Chiphersteller für zehntausende von Dollars erwerben muss, z.B. Platz für Anzeigen in einer Sonntagszeitung, ein Lagerbestands-Display oder das Zurverfügungstellen einer Internet-Schulungsmöglichkeit für das Verkaufspersonal der Einzelhandelskette. Der für das Sichern von Regalfläche notwendige MDF kann bis zu US\$ 25,00 pro Karton betragen. Seine Höhe hängt von dem Computerpreis und davon ab, wie dringend die konkurrierenden Chiphersteller die Regalfläche benötigen.

98. Intel hat durch Verwendung einer Vielzahl der vorstehend beschriebenen Strategien im Einzelhandel traditionell einen Vorteil gegenüber AMD, da Intel in größerem Ausmaß Zugang zu den Fahrplänen der OEMs hatte und zudem über die Fähigkeit zur Ausübung von Druck verfügt, um AMD aus ihren Produktplänen herauszuhalten. Zudem verfügt Intel auch über deutlich größere finanzielle Ressourcen, mit denen das Unternehmen Einzelhandelsregalfläche kaufen kann.

99. Um diese Vorteile noch zu verstärken, hat Intel auch Ausschließlichkeitsverträge mit vielen bedeutenden Einzelhändlern auf der ganzen Welt abgeschlossen. Bis vor kurzem lehnte es z.B. Office Depot ab, AMD-betriebene Notebooks zu führen, ungeachtet des Betrags an MDF, den AMD anbot. Zur Begründung verwies das Unternehmen auf seinen „führenden“ Status bei Intel, der gefährdet werden würde. Fry's ist Fujitsus einziger Einzelhändler in den Vereinigten Staaten. Als Intel davon Kenntnis erlangte, dass Fry's bei der Vermarktung eines Fujitsu Athlon™ XP-basierten Notebooks sehr erfolgreich war, bot es Fry's eine große Zahlung an, um dieses Notebook aus den Regalen zu entfernen.

100. In Europa ist die Sache sogar noch schlimmer. AMD wurde vollständig von Media Markt, Europas größtem Computereinzelhändler, ausgeschlossen, auf den 35 % der Einzelhandelsumsätze in Deutschland entfallen. Intel bietet Media Markt US\$ 15 - 20 Millionen an MDF jährlich, und seit 1997 führt Media Markt ausschließlich Intel-Computer im Programm.

Intels Fördermittel schließen AMD auch von Aldi aus, einer führenden deutschen Lebensmittelkette, deren PC-Verkäufe zusätzliche 15 - 20 % des deutschen Marktes ausmachen.

101. In Großbritannien hat Intel im Wesentlichen alle Geschäfte von DSG (Dixon Services Group), dem Betreiber von drei großen Ketten einschließlich Dixon und PC World, für sich gesperrt, die zusammen zwei Drittel des PC Marktes in GB ausmachen. Als Gegenleistung für Intels Zahlungen, hat sich DSG verpflichtet, AMDs Geschäftsanteil auf unter 10 % zu halten. Wie im Falle von Media Markt berichtet auch DSG, dass Intel sie schon dann mit Reduzierungen ihrer MDF bestraft, wenn sie lediglich in geringem Umfang Geschäfte mit AMD tätigen. Toys`R`Us in GB ist ebenfalls ausschließlich an Intel gebunden. Time, ein weiterer Einzelhändler in GB (der auch Computer baut), nahm eine erhebliche MDF-Zahlung von Intel im Gegenzug für die Gewährung einer Quasi-Ausschließlichkeit bei Notebooks während der ersten Hälfte des Jahres 2004 an, und berichtet, dass Intel ihm Rabatte vorenthalten habe, weil Time zu viele AMD Athlon64 Desktop-Modelle in sein Programm aufgenommen habe. In Frankreich hat Intel Druck auf die größten Einzelhändler, einschließlich Conforama und Boulanger, ausgeübt, was dazu führte, dass diese ihre Geschäfte mit AMD eingestellt oder drastisch reduziert haben.

102. Gleichwohl hat AMD einige Fortschritte bei der Erlangung von Einzelhandels-Marktanteilen gemacht. Wegen der Preis-/Leistungsvorteile, die im Einzelhandel unerlässlich sind, bauen OEMs ungefähr 15 % ihrer für den einheimischen US-Markt bestimmten Desktops mit AMD-Prozessoren; bei Notebooks stellt AMD in etwa 10 % dar. Was das Verhältnis Regalfläche/Verkaufserlöse angeht, hat AMD im Großen und Ganzen Intel übertroffen. Im Desktop-Bereich haben zum Beispiel AMD-betriebene Computer zwischen 33 % und 38 % der Umsätze von Circuit City im vierten Quartals 2004 eingenommen, obwohl die AMD-betriebenen Computer auf fünf der insgesamt 25 Modelle (20 %), die sich auf den Circuit City-Regalen befanden, begrenzt waren. Mit ungefähr 15 % der Regalfläche, die den Produkten bei Best Buy und CompUSA zugeteilt ist, machen AMD Computer in etwa 30 % bzw. 22 % der Umsätze aus. Diese Zahlen bestätigen, dass AMD-Produkte im Einzelhandel gute Erfolge erzielen, vorausgesetzt, dass Platz für diese Produkte vorhanden ist.

103. Intels Verkaufspersonal wurde sogar angewiesen, „dies nicht wieder passieren zu lassen“. Im Ergebnis führte Intel ein Rabattprogramm mit ähnlichen diskriminierenden Auswirkungen wie das Rabattprogramm ein, das es den OEMs angedreht hat. Unter diesem

Programm bietet Intel nur dann volle MDF-Zahlungen an Einzelhändler, wie zum Beispiel Best Buy und Circuit City an, wenn diese sich dazu verpflichten, nicht nur die den AMD-basierten Produkten gewidmete Regalfläche auf 20 % zu beschränken, sondern auch den Anteil der Einnahmen, den sie aus dem Verkauf von AMD-Plattformen erzielen. Wenn der AMD-Anteil 20% übersteigt, wird die Marketingunterstützung des „schuldigen“ Einzelhändlers von Intel um 33% *für alle Produkte* gekürzt.

104. Nachstehend wird geschildert, wie das Programm bei Circuit City funktioniert. Falls weniger als 20 % der Circuit City-Notebookeinnahmen aus AMD-basierten Computern (30 % für Desktops) resultieren, so hat Intel sich verpflichtet, Circuit City US\$ 15,00 an MDF pro Intel-betriebenen Gerät zu zahlen; falls aber der AMD-Prozentsatz 20 % erreicht oder übersteigt, wird die MDF-Förderung, die Circuit City von Intel erhält, auf US\$ 10,00 gekürzt. Dies resultiert pro Karton in einer dem Einzelhändler auferlegten „Steuer“ von US\$ 5,00 dafür, dass er 20 % oder mehr seines Dollarvolumens mit AMD-betriebenen Geräten erzielt; und diese „Steuer“ ist anwendbar auf alle Intel-betriebenen Geräte, die der Einzelhändler kauft, bis hin zum ersten Gerät.

105. Das Folgende veranschaulicht den Wettbewerbsnachteil, der dadurch für AMD entsteht: wenn Circuit City in einem Quartal nur Intel-betriebene Notebooks für ihren Bestand von 200.000-Einheiten kaufen würde, würde ihr Intel US\$ 15,00 MDF pro Computer zahlen, oder insgesamt US\$ 3 Millionen. Wenn Circuit City jedoch ihren Umsatz an Intel-basierten Notebooks auf 80 % (160.000 Einheiten) reduzieren würde, so dass das Unternehmen eine bescheidene Anzahl an AMD-betriebenen Computern führen könnte, würde Intels MDF auf US\$ 1,6 Millionen (US\$ 10 MDF/Einheit x 160.000 Einheiten) fallen. Würde AMD Intels MDF von US\$ 10,00 pro Einheit für die 40.000 von AMD gelieferten Einheiten zahlen, würde Circuit City zusätzliche US\$ 400.000 erhalten, was zu einer Gesamtsumme an MDF von US\$ 2 Millionen führt, wodurch es immer noch US\$ 1 Million dafür eingebüßt hätte, dass es Geschäfte mit AMD eingegangen ist. Damit AMD Circuit City wieder „gleichstellt“, müsste es Circuit Cities MDF auf ihren 20 %-Anteil erheblich erhöhen – nämlich auf US\$ 35,00 MDF pro Einheit (40.000 x US\$ 35,00 = US\$ 1,4 Millionen), was zusammen mit Intels US\$ 1,6 Millionen den gesamten MDF wieder auf US\$ 3 Millionen bringen würde. Anders gesagt, AMD müsste zwei- oder dreimal soviel MDF anbieten wie Intel – weil es deutlich weniger Einheiten hat, auf die es den Unterschied verteilen kann – und dies nur, um einen 20 %-Anteil einzunehmen. Betrachtet man diese abwegigen Einsparungen, ist

es nicht sehr wahrscheinlich, dass Circuit City Intel weniger als 80 % ihrer Notebookumsätze zuweisen wird, selbst wenn dies bedeuten würde, AMD-Bestände zum Ende des Quartals von den Regalen zu nehmen. (Ein umsichtiger Vertragshändler würde sogar den AMD-Anteil weit unter den 20 % halten, um zu vermeiden, dass er aus Versehen gegen diese Beschränkung verstößt.)

106. Intel geht auch soweit, Einzelhändlern zu drohen, um eine bevorzugte Behandlung zu erhalten. Auf der letzten CeBit Computermesse in Hannover, Deutschland (der größten Computermesse der Welt), hatte z.B. eine deutsche Kette, Vobis, ein AMD Turion64-Banner an ihrem Stand als Teil einer gemeinsamen Marketingvereinbarung mit AMD und ihrem OEM-Partner (Yakamo) aufgehängt, um den neuen mobilen AMD-Mikroprozessor anzukündigen. Intels deutscher Generaldirektor und dessen Vizepräsident für tragbare Produkte verlangten, dass das Turion64-Banner entfernt würde. Als der Geschäftsführer von Vobis dies ablehnte, drohten die Intel-Vertreter damit, unverzüglich die Lieferung von Mikroprozessoren an die Lieferanten von Vobis einzustellen. Das Banner wurde noch vor Eröffnung der CeBit Messe entfernt.

107. Intels Geschäftspraktiken gegenüber Einzelhändlern haben eine rechtswidrige Ausschlusswirkung, sie haben keine den Wettbewerb fördernde Rechtfertigung und sie sind darauf gerichtet, Intels Monopol zu erhalten.

4. Intels Normsetzung und Anderer Technischer Missbrauch

a. Intels Ausschluss von AMD bei Industrienormen

108. Unternehmen der Computerindustrie verpflichten sich häufig, bestimmte Aspekte ihrer Produkte in Übereinstimmung mit Industrienormen zu entwickeln, so dass weitgehende Kompatibilität sichergestellt wird. Tatsächlich sind Normen in der Computerindustrie nicht nur allgegenwärtig, sondern unerlässlich. Aber wenn ein Unternehmen in unfaierer Weise vom Normsetzungsprozess ausgeschlossen wird oder ihm der zeitnahe Zugang zu der Norm versagt wird, kann der Wettbewerb in einer Weise beschränkt werden, dass der gesamte Markt leidet. Intel hat eine Vielzahl von Taktiken angewandt – und setzt diese auch weiterhin ein – die den Zweck und den Effekt haben, AMDs volle und aktive Mitwirkung an der Entwicklung von wichtigen Industrienormen zu verhindern und/oder zu beeinträchtigen. Intel hat auch darauf hingearbeitet, AMD den rechtzeitigen Zugang zu solchen Normen zu verweigern. Intels Bemühungen haben AMDs Fähigkeit zum engagierten Wettbewerb auf dem Markt behindert.

109. Zum Beispiel entwickeln und produzieren sowohl Intel als auch AMD

Speichersteuertechnologien, die es ihren Prozessoren und verwandten Komponenten ermöglichen, mit dem Speicher zu kommunizieren. Intel entwickelt und produziert zu diesen Zweck einen komplett separaten Chip, der als Graphics and Memory Controller Hub bekannt ist. AMD hingegen integriert ihre Speichersteuerung direkt in seine Prozessoren, was die Verwendung eines gesonderten Chips unnötig macht und die Kommunikation beschleunigt. Beide Unternehmen müssen die Speichernormen lange vor der Produktion ihrer Prozessoren und/oder Chipsätze kennen und Zugang zu diesen haben, so dass ihre Speichersteuerungsentwicklungen mit der nächsten Generation von Speichergeräten kompatibel sind.

110. Das Joint Electron Device Engineering Council („JEDEC“) ist die Industrieorganisation, die für die Normen verantwortlich ist, welche die neuesten Generationen von Computerspeicherchips bestimmen. Obwohl JEDEC bereits mit der Entwicklung von Normen für die nächste Generation von Speicherchips beschäftigt war, berief Intel ein geheimes Komitee ein, dem es den Namen Advanced DRAM Technology („ADT“) Konsortium gab, um eine konkurrierende Speichernorm zu entwickeln.

111. Das ADT-Konsortium war geschickt nach mehreren Mitgliedschaftsstufen strukturiert, jede mit einem unterschiedlichen Zugang zu Informationen. Die Mehrzahl der Unternehmen wurden der untersten Stufe zugeordnet, was bedeutete, dass diese erst Zugang zu der Speichernorm nach deren Fertigstellung erhalten würden, aber nicht während ihrer Entwicklung. Die tatsächliche Entwicklung wurde von Unternehmen in der höchsten Mitgliedschaftsstufe durchgeführt, die Intel für sich selbst und die großen Speicherhersteller reserviert hatte. Keine anderen Unternehmen durften während der Entwicklung der Norm durch das ADT-Konsortium einen Beitrag leisten, noch hatten sie während der Entwicklung vollen Zugang zu den Zwischenergebnissen.

112. Um einen Mikroprozessor mit aktualisierter Speichersteuertechnologie zur selben Zeit wie Intel einführen zu können, benötigte AMD dringenden Zugang zu der sich in Entwicklung befindlichen Norm und hätte auch ihren Input in diese Norm einbringen müssen. AMD bemühte sich wiederholt um eine höhere Mitgliedschaftsstufe, wurde aber immer wieder abgelehnt. Intel hatte die Regeln des ADT-Konsortiums so gestaltet, dass ein einstimmiges Abstimmungsergebnis benötigt wurde – eine Regelung, die Intel das Vetorecht gab für jegliche Entscheidung über den Beitritt von AMD zu dem Entwicklungskomitee; und Intel verwendete

dieses Vetorecht, um das Konsortium zu veranlassen, AMDs Antrag willkürlich abzulehnen.

113. Durch den Ausschluss von AMD von der Erbringung eines Beitrag oder dem Zugang zu der Speichernorm während ihres Entwicklungsprozesses, fügte Intel AMD absichtlich einen ernsthaften Wettbewerbsnachteil zu. Als Ergebnis dieses Ausschlusses hatte AMD keine Möglichkeit, die Vorschläge der Teilnehmer zu überwachen und gegen die von Intel vorgeschlagenen Merkmale Einspruch zu erheben, die ohne wesentlichen Nutzen für die Verbraucher waren und stattdessen von Intels Wunsch motiviert waren, die AMD-Mikroprozessorarchitektur zu benachteiligen. Des Weiteren war es Intel möglich, einen bedeutenden Wettbewerbsvorsprung zu erlangen, indem der Normsetzungsprozess für Speicher durch das ADT-Konsortium geheim gehalten wurde. Obwohl das ADT-Konsortium letztendlich erfolglos in dem Bemühen war, eine Industrienorm einzuführen, veranschaulicht diese Art diskriminierenden Verhaltens die Versuche von Intel , die Setzung von Industrienormen auf eine rechtswidrige, diskriminierende Art zum Wettbewerbsnachteil von AMD auszunutzen.

114. Intel unternimmt sogar einen erneuten Versuch hinsichtlich einer neuen Speichernorm. Diesmal versucht Intel, AMD dadurch auszuschließen, das Intel das gesamte offene Normsetzungskomitee umgeht. Im Moment nötigt Intel die großen Speicherhersteller zur Unterzeichnung von Geheimhaltungsvereinbarungen und zu einer ausschließlichen Arbeit mit Intel in einem „geheimen“ Komitee zur Entwicklung der nächsten Generation von Normen für Speicherschnittstellen. Wenn diese Vereinbarungen erst einmal abgeschlossen worden sind, ist es den Speicherherstellern untersagt, Informationen über die eigenen Produktentwicklungen, die die Normen für Speicherschnittstellen verwenden, weiterzugeben. Dies führt dazu, dass AMD solange daran gehindert wird, die Entwicklung ihrer Prozessorspeichersteuerungen fertigzustellen, bis es Intel den Speicherherstellern gestattet, deren Schnittstellenspezifikationen der Industrie gegenüber bekannt zu geben.

115. Durch dieses System verstärkt Intel ihre Kontrolle über die Industrie, indem das, was die Komponentenhersteller als eine öffentliche Norm gedacht hatten, in eine geschützte Norm umgewandelt wird; dadurch sichert sich Intel selbst einen unverdienten Vorsprung und einen unfairen Wettbewerbsvorteil.

b. Intels Förderung von Industrienormen, die AMD benachteiligen

116. Selbst wenn Intel AMD nicht von der Teilnahme an der Entwicklung von

Industrienormen ausschließen konnte, hat Intel versucht, die Annahme von Normen zu beeinflussen, die keinerlei wesentlichen Nutzen für den Verbraucher haben und deren einziger oder vorherrschender Zweck es ist, AMD im Wettbewerb zu benachteiligen und zwar basierend auf Intels hoch-integrierter Mikroprozessorarchitektur.

117. Zum Beispiel begann JEDEC im Jahr 2004, Normen zu entwickeln, die die Ausrichtung der Speichermodule für Speichergeräte der nächsten Generation („DDR3“) bestimmen. Diese Module, die bekannt sind als Dual-In-Line-Speichermodule oder „DIMM“, bestanden aus Leiterplatten, auf denen eine Reihe von Speicherchips angebracht waren. Die DIMMs verbanden die Speicherchips mit dem Motherboard des Computers durch eine Reihe von Metallverbindungsstücken, die als „Stifte“ bekannt sind. Ein Zweck der JEDEC-Normen war die Definition von Funktionen dieser Stifte, so dass es Chipherstellern möglich sein würde, kompatible Speichersteuerungen zu entwickeln, die es ihren Mikroprozessoren und dem Speicher auf den DIMMs erlauben würden, miteinander zu kommunizieren.

118. Das JEDEC-Komitee, das aus Mitgliedern besteht, die Unternehmen aus der ganzen Computerindustrie repräsentieren, hatte bereits ein System für die Definition der Stifte für die vorherige Generation („DDR2“) DIMMs, die in Desktop- und Laptop-Computern verwendet wurden, angenommen. Als das JEDEC-Komitee seine Arbeit an den Normen für DDR3-Speichermodule für Desktop-Computer aufnahm, schlug Intel vor, dass das Komitee eine Stiftdefinition ähnlich derjenigen für die DDR2-Speichermodule annehmen sollte. Wie Intel dem Komitee erklärte, sei dieser Vorschlag vollkommen logisch, weil es die DDR3-Speichersteuerungen kompatibel mit DDR2- und DDR3-Speichermodulen mache.

119. Als jedoch das JEDEC Komitee begann, die Stifte für DDR3-Laptop-Speichermodule auf diese einheitliche Weise zu definieren, änderte Intel ihren Standpunkt um 180 Grad, und schlug stattdessen vor, dass das Komitee die Stiftdefinitionen umstellen solle. Intels Vorschlag hatte weder einen erkennbaren technischen Nutzen noch irgendeine Grundlage.

120. Tatsächlich war Intels Motivation für den Vorschlag zur Änderung der Stiftdefinition für Laptop-Speichermodule nur darauf ausgerichtet, AMD im Wettbewerb zu benachteiligen. Jegliche Änderung der Stiftdefinition für die Laptop-Speichermodule würde es erforderlich machen, dass Intel und AMD entsprechende Änderungen ihrer Speichersteuerungen vornehmen. AMDs Mikroprozessorauslegung integriert die Speichersteuerungen direkt in den Mikroprozessor,

was gleichzeitig einen riesigen Durchbruch bei der Integration bedeutet. Während dies einen erheblichen Vorteil in der Computerbranche schafft, erfordern Änderungen einer integrierten Speichersteuerung erheblich mehr Zeit- und Kostenaufwand.

121. Da Intel von dieser Schwachstelle wusste, schlug es seine abgeänderte Stiftdefinition in Bezug auf DDR3-Speichermodule für Laptop-Computer vor, um die Einführung einer technisch überlegenen Komponente seitens AMD zu verzögern. Während Intels Vorschlag letztendlich vom JEDEC-Komitee abgelehnt wurde, das das Fehlen irgendeines technischen Nutzens des Vorschlages bestätigte, ist dies nur ein weiteres Beispiel dafür, wie Intel versucht hat, die Entstehung von Industrienormen zu beeinflussen, um ihre diskriminierenden Ziele zu erreichen.

c. Intels Stärkung ihrer anderen Produktreihen, um AMD auf unfaire Weise im Markt zu benachteiligen

122. Intel hat auch mit Mikroprozessoren zusammenhängende Produkte mit dem Ziel entwickelt und vermarktet, die Leistungsfähigkeit für jene zu beeinträchtigen, die sich für AMD-Lösungen entscheiden, und zwar selbst dann wenn dies auf Kosten von Intels eigener Produktqualität und -integrität geht.

123. Ein Beispiel sind Intels Compiler. Im Allgemeinen schreiben unabhängige Softwarelieferanten („ISVs“) Softwareprogramme in höheren Sprachen, wie C, C++ oder Fortran. Bevor diese Programme von einem Computersystem verstanden werden können, müssen sie durch ein Softwareprogramm, einen so genannten Compiler in einen Objektcode – eine maschinenlesbare Sprache – übersetzt werden. Verschiedene Unternehmen schreiben Compiler für verschiedene Betriebssysteme (Windows, Linux etc.) und für verschiedene Programmiersprachen (C, C++, Fortran etc.). Intel bietet Compiler an, die mit einer Vielzahl von verschiedenen Betriebssystemen und Programmiersprachen verwendet werden können.

124. Intels Compiler sind so gebaut, dass sie spezielle Arten von Optimierungen durchführen, die besonders vorteilhaft für diejenigen ISVs sind, die Softwareprogramme entwickeln, die stark von Gleitpunkt- oder vektorspezifischen mathematischen Berechnungen abhängen. Solche Programme umfassen z.B. mathematische Muster-, Multimedia- und Videospieleanwendungen.

125. Intel hat ihre Compiler absichtlich so gestaltet, dass sie die Leistungsfähigkeit

herabsetzen, wenn ein Programm auf einer AMD-Plattform abspielt wird. Um dies zu erreichen, hat Intel den Compiler so gestaltet, dass er Codes auf diversen alternativen Codepfaden zusammenstellt. Einige Pfade werden ausgeführt, wenn das Programm auf einer Intel-Plattform läuft, und andere werden ausgeführt, wenn das Programm auf einem Computer mit einem AMD-Mikroprozessor betrieben wird. (Die Wahl des Codepfades wird bestimmt, wenn das Programm gestartet wird, indem es ein Merkmal verwendet, das als „CPUID“ bekannt ist und das den Mikroprozessor des Computers identifiziert.) Von ihrer Auslegung her wurden die Codepfade nicht gleich erstellt. Wenn das Programm einen „Echten Intel“-Mikroprozessor erkennt, führt es einen voll optimierten Codepfad aus und läuft mit höchster Effizienz. Wenn das Programm jedoch einen „Authentischen AMD“-Mikroprozessor erkennt, führt es einen anderen Codepfad aus, der die Leistungsfähigkeit des Programms vermindert oder zu einem Absturz führt.

126. ISVs sind gezwungen, zwischen Intel-Compilern, die die Leistungsfähigkeit ihrer Software vermindern, wenn diese mittels eines AMD-Mikroprozessors betrieben werden, oder Drittcompilern zu wählen, die nicht Intels besondere Optimierungen enthalten. Bedauerlicherweise für AMD und ihre Kunden sprechen Intels Compiler aus guten Gründen bestimmte Gruppen von ISVs an, nämlich insbesondere solche, die Softwareprogramme entwickeln, die stark von Gleitpunkt- oder vektorspezifischen mathematischen Berechnungen abhängen. Ohne deren Wissen, wird die Leistungsfähigkeit ihrer Programme vermindert, wenn diese über einen AMD-Mikroprozessor ablaufen, und zwar nicht aufgrund von Entwicklungsmängeln, die von AMD zu vertreten sind, sondern aufgrund der Verschlagenheit von Intel.

DIE AUSWIRKUNGEN DES RECHTSWIDRIGEN VERHALTENS VON INTEL

127. Intels rechtswidriges Verhalten hat der Konkurrenz auf dem Markt für x86-Mikroprozessoren im inländischen sowie dem Import- und Exporthandel wesentlichen Schaden zugefügt und wird dies auch weiterhin tun. Hätte es Intels Handlungen nicht gegeben, wären AMD und andere in der Lage, im Geschäft mit Mikroprozessoren sowohl im Inland als auch international durch ihre Leistung Wettbewerb zu machen und Kunden und Endverbrauchern niedrigere Preise, verbesserte Innovation und größere Auswahlmöglichkeiten anzubieten.

128. Intels wettbewerbswidrige Handlungen haben sowohl innerhalb als auch außerhalb

der territorialen Grenzen der Vereinigten Staaten einen direkten, wesentlichen und gut voraussehbaren Effekt auf den Handel und den Warenverkehr (nicht den Handel und Warenverkehr mit ausländischen Nationen) sowie auf den Import und den Warenverkehr in den Vereinigten Staaten. Zur Aufrechterhaltung ihres Monopols mittels unrechtmäßiger Verweigerung von Wettbewerbschancen für Konkurrenten ein Mindesteffizienzniveau zu erreichen, muss Intel diese notwendigerweise weltweit vom Produktmarkt ausschließen. Da der einheimische US-Markt nur ein integraler Teil des Weltmarktes ist, kann eine erfolgreiche Monopolisierung des US-Marktes nur dann Erfolg haben, wenn eine weltweite Ausschlussstrategie betrieben wird, damit nicht Auslandsverkäufe das Wettbewerbspotential eines Konkurrenten in den USA ankurbeln.

129. Intels gegen den Sherman Act verstoßendes Fehlverhalten auf der ganzen Welt hat den Geschäften von AMD im Inlands-, Import- und Exporthandel wesentlichen Schaden in Form eines künstlich beschränkten Marktanteils, verlorener Gewinne und erhöhter Kapitalkosten zugefügt und wird dies weiterhin tun. Weiterhin hat dasselbe Verhalten direkte, wesentliche und gut vorhersehbare Auswirkungen auf AMDs Fähigkeit zum Verkauf ihrer Waren an ausländische Kunden gehabt und wird dies auch weiterhin haben, und zwar in der Form, dass ihre US-basierten und auf die USA ausgerichteten Geschäfte, einschließlich ihres US-Exportgeschäftes, eingeschränkt sind. Diese Schäden werden durch folgende Punkte belegt:

- Als AMD mit ihrem Athlon-Mikroprozessor – einer Komponente, die für Desktops und nicht für Server entwickelt worden war – im Jahr 2002 auf den Servermarkt kam, konnten die kleinen OEMs und „White-Box“-Lieferanten, die den Chip verwendeten, trotzdem einen Anteil von ungefähr 3 % am weltweiten Servermarkt erlangen. AMD führte ihre nächste Generation des Opteron-Mikroprozessors für Server im darauf folgenden Jahr ein, und der Chip bekam hervorragende Kritiken und wurde von Kunden wärmstens empfohlen. Er erhielt die Auszeichnungen „Best of Show“ auf der ClusterWorld Conference und der Expo im Juni 2003 sowie die „Best Processor“-Auszeichnung im Juli 2003 von Info World. Dennoch hat Intel durch ihr diskriminierendes und wettbewerbswidriges Verhalten im vierten Quartal 2004 AMDs weltweiten Server-Marktanteil auf weniger als 5 % beschränkt, was kaum mehr ist, als vor der Einführung des Opteron.
- Intels diskriminierendes Verhalten hat AMD erfolgreich aus dem Notebook-Sektor verdrängt. Allein ihre Ausschließlichkeitsverträge mit Dell, Sony und Toshiba versperren

AMD ein Drittel des Weltmarktes und die Hälfte der einheimischen USA-Umsätze. Intels wirtschaftliche Nötigung und ihre Treuerabatte haben AMD darüber hinaus von einem beachtlichen Teil des Restmarktes ausgeschlossen.

- Der AMD-Athlon64 wird weithin als voll konkurrenzfähig zu Intels bestem Desktop-Angebot angesehen mit dem zusätzlichen Vorteil, dass er 64-Bit-Software ablaufen lassen kann. Mit Ausnahme eines vertriebskanalbegrenzten HP-Gerätes und eines einzigen Fujitsu-Siemens-Modells, konnte AMD keinen einzigen der wichtigen OEMs – die gemeinsam den lukrativen Sektor kommerzieller Desktop beherrschen – für eine breite Einführung eines kommerziellen Athlon64-Desktops gewinnen. Fortune 500-Unternehmen werden AMD keine Chance geben, solange AMD nicht mit einem „Tier One“-Desktop-OEM zusammenarbeitet, aber Intels Ausschlussverhalten, einschließlich ihrer wirtschaftlichen Nötigung von Dell, HP, IBM, Gateway und Acer, verhindert dies. Im Ergebnis ist der Anteil von AMD im Bereich der kommerziellen Desktops heute nicht größer, als er es im Jahre 2002 war.

KLAGEBEGEHREN

ANSPRUCH 1

Vorsätzliche Aufrechterhaltung eines Monopols in Verletzung des Sherman Act, Abschnitt 2

130. AMD nimmt erneut auf die in den in Absätzen 1 bis 129 dargelegten Behauptungen Bezug und macht diese zum Gegenstand dieses Anspruchs.

131. Der x86-Mikroprozessormarkt ist ein relevanter Produktmarkt im Sinne der Kartellgesetze.

132. Der relevante geographische Markt ist weltweit.

133. Intel besitzt auf dem relevanten Markt eine Monopolstellung, wobei das Unternehmen einen Marktanteil von über 90 % bei Einnahmen und 80 % bei Stückzahlen aufrechterhält.

134. Auf dem relevanten Markt existieren wesentliche Hürden für den Marktzutritt und die Erweiterung des Geschäfts.

135. Intel hat die Macht, Preise zu kontrollieren und den Wettbewerb auszuschließen.

136. Intel hat ein Verhalten mit wettbewerbswidrigen Auswirkungen zur unrechtmäßigen Aufrechterhaltung und Verbesserung ihres Monopols auf dem relevanten Markt gezeigt sowie ein rechtswidriges Ausschlussverhalten zur Aufrechterhaltung eines hohen Preisniveaus, zur Ausschaltung der Konkurrenz sowie zur Beseitigung der Auswahlmöglichkeiten des Verbrauchers, welches AMD schwach, klein, und unfähig halten soll, ein Mindesteffizienzniveau an Geschäftsvolumen zu erreichen, das notwendig ist, um ein tauglicher Ersatz für Intel bei bedeutenden Kunden zu werden oder einen wesentlichen Marktanteil zu erreichen. Intel hat dies mit der Absicht getan, ihr Monopol auf dem relevanten Markt aufrechtzuerhalten.

137. Es gibt keine nach kaufmännischen Gesichtspunkten legitime Rechtfertigung für Intels Verhalten.

138. AMD hat Schäden in ihrem ausgeübten Geschäftsbetrieb und an ihrem Eigentum erlitten und wird diese auch weiterhin erleiden.

139. Intels Verhalten hat zudem auf dem relevanten Markt Schäden in Form von höheren Preisen, reduziertem Wettbewerb, reduzierter Innovation und reduzierter Verbraucherauswahl verursacht und wird dies weiterhin tun.

ANSPRUCH 2

Versteckte diskriminierende Rabatte und Nachlässe in Verletzung des California Business and Professions Code, § 17045

140. AMD nimmt erneut auf die in den in Absätzen 1 bis 129 dargelegten Behauptungen Bezug und macht diese zum Gegenstand dieses Anspruchs.

141. Der California Business & Professions Code besagt in § 17045:

17045. Die versteckte Zahlung oder Gewährung von Rabatten, Erstattungen, Provisionen oder unverdienten Nachlässen, ob in Form von Geld oder anderweitig, oder die geheime Gewährung von speziellen Diensten oder Privilegien an bestimmte Käufer, die nicht allen Käufern, die unter den gleichen Umständen kaufen, gewährt werden, zum Schaden eines Konkurrenten sind rechtswidrig, wenn diese Zahlung oder Gewährung die Zielrichtung hat, den Wettbewerb zu zerstören.

142. Wie vorstehend insbesondere in den Absätzen 59 bis 71, 89 bis 91 und 103 bis 105 dargelegt worden ist, hat Intel sich systematisch an Programmen beteiligt, die diskriminierende versteckte Rabatte an OEMs, Großhändler, Einzelhändler und andere zum Zwecke der Schädigung von AMD gewähren und darauf ausgerichtet sind, Konkurrenz zu zerstören.

143. Intel hat auch bestimmten Kunden insgeheim Konstruktionsfördermittel, technische Informationen vorab, und andere Vorteile gewährt, die sie anderen Kunden, die sich in der gleichen Situation befinden, nicht gewährt. Durch dieses Verhalten werden spezielle Dienste oder Privilegien begründet, die nicht allen Käufern, die unter den gleichen Umständen kaufen, gewährt werden. AMD besitzt Informationen darüber, dass diese Praktiken geschehen, aber aufgrund von Intels Geheimhaltungsvereinbarungen und der bei den Kunden erzeugten Furcht, kennen weder AMD noch andere Intel-Kunden das Ausmaß der bevorzugten Behandlung.

144. Intel hält ihre diskriminierenden Rabatte geheim, indem sie unter anderem Rabatte, die sie einem Kunden gewährt, absichtlich vor anderen Kunden geheim hält bzw. durch die Verpflichtung ihrer Kunden, Einzelhändler und anderen Nutznießer ihrer versteckten Rabatte zum Abschluss von Geheimhaltungs- und Vertraulichkeitsvereinbarungen.

145. Intels Verhalten ging von ihrem Hauptsitz in Santa Clara, Kalifornien, aus und/oder war darauf gerichtet, natürlichen und juristischen Personen in Kalifornien, einschließlich AMD, Schaden zuzufügen. Intel hat diese Schäden auch tatsächlich zugefügt und unterliegt somit kalifornischem Recht.

146. Intels versteckte Rabatte, ungerechtfertigte Nachlässe und die bevorzugte Behandlung von bestimmten Kunden sind Mechanismen, um Verkäufe und Kunden von AMD wegzulenken. Intel zielt mit diesen Mechanismen auf AMDs tatsächliche und potentielle Kunden ab. Intel gewährt diese Leistungen, um diejenigen Kunden zu belohnen, die ihre Geschäfte mit AMD einstellen oder kürzen, und hält diese Leistungen zurück, um Kunden zu bestrafen, die dies nicht tun. Im Ergebnis hat AMD Millionen von Dollar in Form von potentiellen Verkäufen verloren.

147. Intels versteckte Zahlung von Rabatten und ungerechtfertigten Nachlässen sowie ihre geheime und diskriminierende Bereitstellung von speziellen Diensten und Privilegien, haben die Zielrichtung, den Wettbewerb auf dem relevanten Produktmarkt zu verringern und zu zerstören.

ANSPRUCH 3

Störung eines voraussichtlichen wirtschaftlichen Vorteils in Verletzung des California Business and Professions Code, § 17045

148. AMD nimmt erneut auf die in den in Absätzen 1 bis 129 dargelegten Behauptungen Bezug und macht diese zum Gegenstand dieses Anspruchs.

149. Intel hat vorsätzlich AMDs voraussichtlichen wirtschaftlichen Vorteil gestört.

150. AMD hat wirtschaftliche Beziehungen zu OEMs, Großhändlern, Einzelhändlern, und anderen tatsächlichen und potentiellen Kunden und Partnern unterhalten, die die Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens beinhalteten.

151. In Kenntnis dieser Geschäftsbeziehungen hat Intel ein vorsätzliches, unrechtmäßiges Verhalten an den Tag gelegt, das dazu gedacht war, AMDs Beziehungen mit diesen Dritten zu stören und zu unterbrechen. Wie vorstehend dargelegt, hat Intel direkte Zahlungen als Gegenleistung für die Gewährung von Ausschließlichkeit und Quasi-Ausschließlichkeit geleistet; diskriminierende Rabatte, Mengenrabatte und Subventionen angeboten, die in Abhängigkeit von

der „Treue“ der Kunden stehen; denjenigen wirtschaftliche Vergeltungsmaßnahmen angedroht, die einen zu großen Anteil ihres Geschäftsvolumens an AMD gegeben haben oder überlegt haben, dies zu tun oder die sich weigerten, AMD auf die von Intel gestatteten Modelle, Serien und/oder Bereiche zu beschränken, oder die zu eng mit AMD bei der Förderung ihrer konkurrierenden Prozessoren zusammengearbeitet haben.

152. Intels Handlungen waren jede für sich genommen rechtswidrig, da sie Bundes- und Landesrecht verletzen, den Handel einschränken und jeweils unerlaubt waren.

153. Intels vorsätzliches und rechtswidriges Verhalten resultierte in der tatsächlichen Störung der Beziehungen von AMD zu diesen Dritten. Wie vorstehend dargelegt, bewegte Intels Verhalten diese Dritten dazu, (i) ihre Mikroprozessoren nicht mehr von AMD zu kaufen, (ii) ihre Käufe von Mikroprozessoren bei AMD zu beschränken, (iii) den Kauf von Mikroprozessoren von AMD in erster Instanz zu unterlassen, (iv) den Verkauf von Produkten, die AMD-Mikroprozessoren enthielten, zu beschränken, (v) von den durch AMD unterbreiteten Angeboten zurückzutreten, (vi) Verkaufs- und Marketingmaßnahmen in Bezug auf geplante AMD-Angebote zu unterlassen und (vii) ihre Teilnahme an Produkteinführungen und Werbeveranstaltungen von AMD zurückzuziehen.

154. AMD hat wirtschaftlichen Schaden erlitten, der kausal als unmittelbar Folge von Intels Verhalten in Form eines künstlich beschränkten Marktanteils, erhöhter Kapitalkosten, verlorener Gewinne und Verkäufe sowie verlorener Publicity und Werbung eingetreten ist.

155. Intels Verhalten ging von ihrem Hauptsitz in Santa Clara, Kalifornien, aus und/oder war darauf gerichtet, natürlichen und juristischen Personen in Kalifornien, einschließlich AMD, Schaden zuzufügen. Intel hat diese Schäden auch tatsächlich zugefügt und unterliegt somit kalifornischem Recht.

156. Intel kann für sich nicht das „Wettbewerbsprivileg“ in Anspruch nehmen, weil Intel unangemessene Methoden angewandt hat und beabsichtigte, eine gesetzwidrige Wettbewerbsbeschränkung zu schaffen und/oder fortzusetzen.

157. Intel handelte sowohl herrschsüchtig als auch in böser Absicht, mit dem Vorsatz, AMD Schaden zuzufügen und in bewusster Missachtung der Rechte Dritter. Demzufolge hat AMD nach dem Gesetz einen Anspruch auf Strafschadensersatz, zusätzlich zu dem Anspruch auf Ersatz der AMD entstandenen Schäden.

**ERSUCHEN UM DURCHFÜHRUNG EINES
SCHWURGERICHTSVERFAHRENS**

158. Gemäß Fed. R. Civ. P. 38(b), beantragt AMD die Durchführung eines Schwurgerichtsverfahrens für alle Punkte, über die nach diesem Gesetz eine Verhandlung in dieser Form zulässig ist.

KLAGEBEGEHREN

AMD STELLT BEI DIESEM GERICHT DEN ANTRAG:

- A. festzustellen, dass Intel ihr Monopol auf dem x86-Mikroprozessormarkt rechtswidrig unter Verletzung des Abschnittes 2 des Sherman Act aufrechterhält und AMD dreifachen Schadenersatz in einer Höhe zuzusprechen, die vor dem Gericht zu beweisen ist, Abschnitt 4 des Clayton Act, 15 U.S.C. § 15(a);
- B. festzustellen, dass Intel unter Verletzung des California Business & Professions Code § 17045 versteckte Zahlungen geleistet und Rabatte bewilligt sowie bestimmten Käufern versteckte spezielle Dienste oder Privilegien in diskriminierender Weise gewährt hat und demgemäß AMD dreifachen Schadenersatz für ihre hieraus resultierenden Verluste in einer Höhe zuzusprechen, die vor dem Gericht zu beweisen ist;
- C. festzustellen, dass Intel vorsätzlich wertvolle Geschäftsbeziehungen von AMD zu AMDs wirtschaftlichem Nachteil gestört hat, und AMD für ihren hieraus resultierenden Verlust sowohl Schadenersatz in einer Höhe zuzusprechen, die vor dem Gericht zu beweisen ist, als auch Strafschadenersatz wie nach dem Gesetz vorgesehen;
- D. eine einstweilige Verfügung zu erlassen, die Intel und allen Personen, Unternehmen und Gesellschaften, die im Namen von Intel oder unter ihrer Anleitung oder Kontrolle handeln, weiteres nach Abschnitt 2 des Sherman Act oder Abschnitt 17045 des California Business and Professions Code rechtswidriges Verhalten untersagt;
- E. zugunsten von AMD darüber hinaus alle weiteren sonstigen Verfügungen zu erlassen, die notwendig oder angemessen sind, um die Wettbewerbsbedingungen auf dem x86-Mikroprozessormarkt wiederherzustellen bzw. aufrechtzuerhalten.

F. AMD den Ersatz der Anwaltsgebühren und Gerichtskosten zuzusprechen.

Hochachtungsvoll vorgetragen,

RICHARDS, LAYTON & FINGER

Jesse A. Finkelstein (Nr. 1090)

finkelstein@rlf.com

Frederick L. Cottrell, III (Nr. 2555)

cottrell@rlf.com

Chad M. Shandler (Nr. 3796)

shandler @ rlf.com

Steven J. Fineman (Nr. 4025)

fineman @ rlf.com

One Rodney Square

P.O. Box 551

Wilmington, DE 19899

(302)651-7500

Rechtsanwälte für die Kläger Advanced Micro
Devices, Inc. und AMD International Sales &
Service Ltd.

PROZESSBEVOLLMÄCHTIGTE:

Charles P. Diamond, Esq.

cdiamond@omm.com

Linda J. Smith, Esq.

lsmith@omm.com

O'Melveny & Myers LLP

1999 Avenue of the Stars, 7th Floor

Los Angeles, CA 90067

(310) 246-6800

Mark A Samuels, Esq.

msamuels@omm.com

O'Melveny & Myers LLP

400 South Hope Street

Los Angeles, CA 90071

213-430-6340

Datum: 27. Juni 2005

