

Advanced Micro Devices (AMD) ./ Intel Corporation
Zusammenfassung des Inhalts der Klageschrift von AMD

ANMERKUNG: Dies ist eine Zusammenfassung des Inhalts der eingereichten Klageschrift. Die Zusammenfassung ist selbst kein Bestandteil der Klageschrift, sondern soll dem Leser lediglich zum besseren Verständnis dienen.

ÜBERBLICK

Am 27. Juni 2005 hat AMD in den Vereinigten Staaten eine Klage gegen Intel vor dem Bezirksgericht in Wilmington, Delaware, erhoben, die Kartellrechtsverletzungen zum Gegenstand hat. In der Klageschrift wird detailliert beschrieben, wie Intel in rechtswidriger Weise seine Monopolstellung auf dem Markt für x86-Mikroprozessoren unter anderem dadurch aufrechterhalten hat, dass das Unternehmen:

- Großkunden wie Dell, Sony, Toshiba, Gateway und Hitachi zum Abschluss von Exklusiv-Vereinbarungen mit Intel gezwungen hat, welche Sonderzahlungen, diskriminierende Preise und Marketingzuschüsse vorsehen, die jeweils an die Bedingung geknüpft sind, AMD vom Markt auszuschließen;
- andere Großkunden wie NEC, Acer und Fujitsu dazu gezwungen hat, Teil-Exklusivvereinbarungen abzuschließen, bei denen die Gewährung von Rabatten, Zuschüssen und Fördermitteln für die Marktforschung (MDF) an das Einverständnis der Kunden geknüpft ist, ihre Einkäufe bei AMD sehr stark einzuschränken oder sogar ganz auf diese Einkäufe zu verzichten;
- ein diskriminierendes, retroaktives Rabattsystem eingeführt hat, welches nur bei besonders hohen Bezugsmengen zur Anwendung kommt, um so seinen Kunden jegliche Freiheit zu nehmen, nennenswerte Mengen an Mikroprozessoren von AMD zu beziehen;
- Kunden wegen der Einführung von AMD-Computerplattformen mit Vergeltungsmaßnahmen gedroht hat, insbesondere in strategischen Marktsegmenten, wie z.B. im Bereich der kommerziellen Desktops;
- bei bedeutenden Einzelhändlern, wie z.B. Best Buy und Circuit City, ein Quotensystem anwendet, welches diese Kunden dazu verpflichtet, in übertrieben hohem Umfang oder sogar ausschließlich Intel-Computer auf Lager zu haben, und dadurch in unnatürlicher Weise die Auswahlmöglichkeiten der Kunden beschränkt;

- PC-Hersteller und technische Partnerunternehmen dazu gezwungen hat, Produkteinführungs- oder Werbeveranstaltungen von AMD zu boykottieren;
- und seine Marktmacht dadurch missbraucht hat, dass der Industrie technische Standards und Produkte aufgezwungen worden sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, AMD am Wettbewerb zu hindern.

Der wirtschaftliche Zwang, den Intel ausübt, ist allgegenwärtig und erfasst Kunden auf allen Ebenen der Verwendung von x86-Systemen – vom großen Computerhersteller oder Hersteller von Originalteilen („OEM“), wie z.B. Hewlett Packard, bis hin zu kleinen Systemhäusern, Großhändlern und Einzelhandelsunternehmen, wie z.B. Circuit City. Alle diese Kunden werden von Intel vor dieselbe Wahl gestellt: entweder sie akzeptieren Bedingungen, die darauf gerichtet sind, AMD vom Markt auszuschließen oder sie haben unter diskriminierenden Preisen und einer Behandlung durch Intel zu leiden, die sie in ihrem Wettbewerb lähmt. Die japanische Regierung hat diese Schäden für den Wettbewerb am 8. März 2005 erkannt und durch die Federal Trade Commission (JFTC) eine Anordnung getroffen, nach der das Unternehmen Intel für sein auf den Ausschluss von AMD gerichtetes rechtswidriges Verhalten zu bestrafen ist. Intel hat sich dafür entschieden, die Anschuldigungen nicht zu bestreiten.

Intel hat durch sein Ausschlussverhalten vermieden, in einen offenen Wettbewerb einzutreten, und hat AMD dadurch der Möglichkeit beraubt, seine Preise und seine Qualität den Preisen und der Qualität von Intel in Bezug auf potentielle Verkäufe von Mikroprozessoren entgegenzusetzen. Der Ausschluss von Wettbewerb in diesem wichtigen Marktsegment kommt teuer zu stehen: Künstliche Innovationsbeschränkungen, höhere Preise und Verlust der Möglichkeit der Kunden, diejenigen Produkte auszuwählen, die ihren Bedürfnissen am besten entsprechen. Intels Verhalten verletzt sowohl die Antimonopol-Bestimmung des §2 des US-weit geltenden Sherman Antitrust Acts sowie die gesetzlichen Verbote des Staates Kalifornien hinsichtlich der Gewährung von verschleierte Rabatten einerseits und der rechtswidrigen

Einmischung in die voraussichtliche Entstehung von Wettbewerbsvorteilen andererseits.

Demzufolge hat AMD in der Klageschrift folgendes beantragt: 1) den Erlass einer einstweiligen Verfügung, um Intels wettbewerbswidriges Verhalten zu beenden, 2) die Verurteilung Intels zur Zahlung von Schadensersatz in dreifacher Höhe gemäß den Bestimmungen des Sherman Acts und 3) die Verurteilung zur Zahlung von Strafschadensersatz gemäß den Bestimmungen des Staates Kalifornien.

Im Jahr 2003 hat AMD damit begonnen, sich von der Intel-Technologie zu lösen, und heute werden AMDs Mikroprozessoren häufig als Produkte gepriesen, die den Intel-Mikroprozessoren überlegen sind. Der Durchbruch kam, als AMD das Produkt Opteron auf den Markt gebracht hat: dabei handelte es sich um den ersten 64-bit Mikroprozessor aus der x86-Familie, der auch bei 32 bit funktioniert. Die Computerindustrie hat die Einführung dieser nach unten kompatiblen 64-bit-Technologie als einen durchschlagenden Konstruktionserfolg gefeiert. Im April 2005 erhielt AMD die Auszeichnung „Mikroprozessorunternehmen des Jahres 2005“ anlässlich einer von Intel gesponserten Industriepreisverleihung. Nachdem Intel in einem Technologieduell besiegt worden war, in dem das Unternehmen lange Zeit eine Führungsrolle für sich beansprucht hatte, ist Intel dazu übergegangen, ihre Marktmacht auszunutzen, um Zwang auf Kunden auszuüben, nicht auf AMDs überlegene und preiswertere Mikroprozessoren umzusteigen.

ZUSAMMENFASSUNG DES RECHTSWIDRIGEN VERHALTENS VON INTEL

Nachfolgend werden lediglich einige Beispiele für Intels rechtswidriges Verhalten aufgeführt.

a. Ausschließlichkeits- und Teil-Ausschließlichkeitsvereinbarungen mit OEMs

Dell. Dell hat niemals auch nur einen einzigen AMD-Mikroprozessor gekauft, obwohl dem Unternehmen die Unzulänglichkeiten der Intel-Produkte bekannt gewesen sind und ihre eigenen Kunden lautstark nach den AMD-Lösungen verlangt haben. In der Industrie wird berichtet, dass Intel sich die Ausschließlichkeit von Dell mit Sonderzahlungen und der Gewährung von besonders günstigen diskriminierenden Preisen und Serviceleistungen erkaufte. Führungskräfte von Dell haben eingeräumt, dass Vertragsstrafen an Intel zu zahlen wären, falls sie sich dafür entscheiden, auch nur ein einziges AMD-Produkt einzuführen.

Japan. Im Jahr 1999 ist es AMD in bemerkenswerter Weise gelungen, in Intels Verkäufe an große japanische OEMs einzubrechen, die PCs ins Ausland, u.a. in die USA, exportieren. Im Jahr 2002 zahlte Intel an Sony, Toshiba und Hitachi jeweils Beträge in Höhe von mehreren Millionen Dollar, die als Rabatte und Werbezuschüsse getarnt wurden, als Gegenleistung für die Gewährung einer weltweiten Ausschließlichkeit. Intel hat darüber hinaus Beträge in Höhe von mehreren Millionen Dollar an NEC und Fujitsu bezahlt, damit diese davon absehen, den AMD-Anteil an ihrem Geschäft zu vergrößern.

b. Beschränkungen in Bezug auf Produkt-Linien, Vertriebskanäle oder geografische Märkte

Intel hat sich darüber hinaus von OEMs eine teilweise Ausschließlichkeit erkaufte, um AMD von den erfolgreichsten Produktlinien der OEMs oder denjenigen ihrer Vertriebskanäle auszuschließen, die am besten dafür geeignet wären, von den Preis/Leistungs-Vorteilen, die AMD gegenüber Intel bietet, zu profitieren. Intel hat z.B.

die Versuche von AMD sabotiert, ein erfolgreiches, kommerzielles Desktop-Produkt für die Unternehmen HP und IBM zu entwickeln.

c. Rabatte mit Ausschlusswirkung und Preisgestaltungen, die darauf abzielen, Konkurrenzunternehmen zugrunde zu richten

Intel hat seinen OEM-Kunden darüber hinaus ein Rabattsystem auferlegt, das eine Ausschließlichkeits- oder zumindest eine Quasi-Ausschließlichkeitswirkung entfaltet und dadurch AMD in unnatürlicher Weise daran gehindert, Intel effektiven Wettbewerb zu machen. Obwohl es in vielen Industriezweigen üblich ist, dass Verkäufer ihren Kunden Mengenrabatte einräumen, unterscheiden sich Intels Rabattsysteme davon sehr stark und fügen dem Wettbewerb erheblichen Schaden zu. Intels „Durchdringungs-“ oder „Treue-“ Rabatte basieren nicht auf Effizienzgewinnen oder Kosteneinsparungen, sondern sind entwickelt worden, um einem „Kopf-an-Kopf-Preiswettbewerb“ mit AMD aus dem Wege zu gehen und Intels Marktposition zu verfestigen. Intel knüpft die Gewährung von Kundenrabatten bewusst an den Bezug bestimmter Mengen, von denen Intel genau weiß, dass sie einen hohen Prozentsatz des Gesamtbedarfs des Kunden ausmachen. Die Rückwirkung der Rabatte ermöglicht es Intel, dem Kunden zusätzliche Mikroprozessoren zum Selbstkostenpreis oder sogar unterhalb des Selbstkostenpreises anzubieten mit der Folge, dass AMD für dieses Geschäft nicht in Wettbewerb mit Intel treten kann.

d. Drohung mit Vergeltungsmaßnahmen

Intel hat darüber hinaus auch auf altmodische Drohungen, Einschüchterungsmethoden und „Schüsse ins Knie“ zurückgegriffen, um OEMs davon abzuhalten, geschäftliche Verbindungen mit AMD einzugehen. So hat der Geschäftsführer von Compaq, Michael Capellas,

gegen Ende des Jahres 2000 mitgeteilt, dass Intel als Reaktion auf die Vergabe eines bestimmten Geschäftsvolumens an AMD die Lieferung von Mikroprozessoren für Server zurückgehalten habe, die Compaq verzweifelt benötigte. Mit den Worten „man halte ihm eine Pistole an den Kopf“, informierte Herr Capellas einen AMD-Repräsentanten darüber, dass er gezwungen sei, den Bezug von AMD-Mikroprozessoren zu stoppen. Ferner hat NEC-CI, eine europäische Tochtergesellschaft von NEC, die sowohl das Europageschäft als auch das nicht-japanische asiatische Geschäft von NEC betreibt, davon berichtet, Intel-Repräsentanten hätten geäußert, sie würden NEC-CI „zerstören“, weil das Unternehmen im Bereich kommerzielle Desktops in Geschäftsverbindungen zu AMD stehe. Intel hat Kunden von NEC-CI, d.h. bestimmten Einzelhändlern, mitgeteilt, dass die geschäftlichen Verbindungen zwischen AMD und NEC-CI sich negativ auf die Fähigkeit von NEC-CI zur Belieferung ihrer Kunden auswirken könne. Als NEC-CI dieser Druckausübung widerstand, hat Intel eine diskriminierende Preiserhöhung vorgenommen.

e. Einmischung in die Produkteinführungen von AMD

Eine erfolgreiche und eindrucksvolle Produkteinführung ist einerseits unerlässlich, um das Vertrauen der Computerfachleute zu gewinnen, d.h. des Publikums, an das sich die Einführung des neuen Mikroprozessors richtet, und andererseits ein entscheidender Faktor, um Akzeptanz am Markt zu erlangen. In Kenntnis dieser hohen Bedeutung von Produkteinführungsveranstaltungen hat Intel alle dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel eingesetzt, um die Produkteinführungen von AMD zu zerstören. Der Geschäftsführer von Intel, Craig Barrett, ist im Jahr 2003 sogar soweit gegangen, nach Taiwan zu reisen, um dem Chairman, Präsidenten und CEO von Acer persönlich „ernste Konsequenzen“ anzudrohen, falls dieser öffentlich die Einführung von AMDs Athlon64 unterstützen sollte. Der Besuch von Mr.

Barrett fiel zufälligerweise mit einer unerklärlichen Verzögerung seitens Intel zusammen, dem Unternehmen Acer Marktforschungszuschüsse in Höhe von US\$ 15-20 Mio. zur Verfügung zu stellen, die man Acer schuldete. Dies hatte zur Folge, dass Acer seine Teilnahme an Produkteinführungsveranstaltungen von AMD in den USA und Taiwan zurückzog, Werbematerialien vernichtete, AMD den Gebrauch eines von Acer vorbereiteten Videos untersagte und die Bekanntgabe der mit dem Athlon64 betriebenen Acer-Computer herauszögerte.

f. Ausschlusspraktiken gegenüber Einzelhändlern

In Deutschland ist AMD vollständig von der Belieferung des Unternehmens Mediamarkt ausgeschlossen worden, das Einzelhandelsgeschäfte in ganz Europa betreibt und auf das ein Anteil von etwa 35% der Verkäufe im Einzelhandel in Deutschland entfällt. Intel stellt Mediamarkt einen Betrag in Höhe von US\$ 15-20 Mio. pro Jahr zur Verfügung. Im Gegenzug führt Mediamarkt seit 1997 ausschließlich Intel-Computer im Programm. Ähnlich ist die Situation in den USA. Dort zahlt Intel Einzelhändlern, wie z.B. Best Buy und Circuit City, nur dann die vollen Zuschüsse für Marketingmaßnahmen, wenn diese sich nicht nur dazu bereit erklären, nicht mehr als 20% ihrer Regale für AMD-Produkte zur Verfügung zu stellen, sondern auch den Gesamtumsatz, den sie mit dem Verkauf von AMD-Plattformen erzielen, auf 20% begrenzen. Sobald der Anteil der AMD-Produkte 20% überschreitet, werden die Marketingzuschüsse, die der betreffende Einzelhändler von Intel erhält, um 33% gekürzt, *und zwar für sämtliche Produkte.*

DIE AUSWIRKUNGEN VON INTELS RECHTSWIDRIGEM VERHALTEN

Obwohl AMD die technologische Führungsrolle inne hat, haben die auf den Ausschluss von AMD gerichteten Aktionen von Intel ein Anwachsen des Marktanteils von AMD künstlich gehemmt. Seit 1999 bewegt sich der weltweite Marktanteil von AMD im Bereich von 15%, während Intel in sieben der letzten acht Jahre mindestens 80% aller x86-Mikroprozessorverkäufe mengenmäßig auf sich vereinigen konnte. Durch das Einfrieren von AMDs Marktanteil hat Intel ein Expandieren von AMD auf eine Unternehmensgröße verhindert, die erforderlich ist, um als ein bevorzugter Lieferant für Großkunden in Betracht zu kommen. Im Ergebnis ist festzustellen, dass sich die in der Mikroprozessorindustrie tätigen Unternehmen weiterhin Intel verpflichtet fühlen - einem Unternehmen, das von ihnen die Zahlung monopolartiger Preise verlangt - sich weiterhin der Intel-Zwangsherrschaft aussetzen und sich an die künstlichen Beschränkungen der Mengen halten, die sie von AMD beziehen dürfen. Letztlich muss der Kunde die Zeche für Intels Verhalten zahlen, und zwar in Form von inflationären PC-Preisen und dem Verlust seiner Wahlmöglichkeit in Bezug auf Computerprodukte. Abschließend ist festzustellen, dass es der Gesellschaft insgesamt infolge des Mangels an Innovation schlechter geht, was lediglich durch die Schaffung eines wirklich wettbewerbsfähigen Marktes behoben werden könnte.