

Telekom verliert Rechte an Marke Gelbe Seiten



Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) hat nach zweijähriger Prüfung die Begriffe Gelbe Seiten und Yellow Pages aus seinem Register gestrichen. Damit ist der Markenschutz aufgehoben. Das berichtet das Magazin „Spiegel“. Bei den Begriffen handelt es sich nur um allgemein gültige Beschreibungen für bestimmte Dienste, die nicht geschützt seien, urteilte das DPMA. Damit könnten nun alle Anbieter von Branchenbüchern ihre Adressverzeichnisse Gelbe Seiten nennen. Die Streichung aus dem Register hatte Klaus Harisch beantragt, Chef des Internet-Branchenverzeichnisses Go Yellow. Ihn hatte die DeTe Medien, eine Tochter der Deutschen Telekom, wegen vermeintlicher Verletzungen von Markenrechten in mehr als einem Dutzend Fällen verklagt. „Das ist ein echter Durchbruch“, sagte Go Yellow-Chef Harisch. DeTe Medien war auf FTD-Anfrage von der Entscheidung des Amtes noch nicht informiert. Fachjuristen hatten die Entscheidung erwartet. Kürzlich waren bereits die Marken Post und Lotto gelöscht worden. DPA, FTD

Weiterer Jobabbau bei T-Systems möglich

Die Telekom-Tochter T-Systems baut möglicherweise mehr Arbeitsplätze in Deutschland ab als die bislang bekannten 5500 Stellen. „Um konkurrenzfähig zu sein, müssen wir die Arbeit aus Deutschland mit der aus Niedriglohnländern kombinieren“, sagte T-Systems-Chef Lothar Pauly der „Süddeutschen Zeitung“. So würden Standorte in Ungarn, der Slowakei und Russland ausgebaut. Ob dies einen weiteren Stellenabbau im Heimatmarkt nach sich ziehe, lasse sich noch nicht sagen. Die Gefahr einer Abspaltung des IT-Dienstleisters mit zuletzt 600 Mio. € Umsatz aus dem Telekom-Konzern sehe er nicht. Bislang spiele T-Systems international „noch nicht im Konzert der Großen“. Im vergangenen Jahr hatte T-System 15 Prozent seines Umsatzes im Ausland erzielt, 2010 sollen es bereits 30 Prozent sein. Pauly kündigte deshalb Zukäufe vor allem im Ausland und verstärktes organisches Wachstum an. DPA

Toshiba errichtet mit Sandisk neues Chipwerk

Das japanische Toshiba und das US-Unternehmen Sandisk bauen ein gemeinsames Werk zur Produktion von Speicherchips. In das Werk in der westjapanischen Präfektur Mie sollen 5,2 Mrd. \$ investiert werden. Die Produktion der so genannten NAND-Flash-Speicherchips könne Ende 2007 anlaufen. Die Chips sind derzeit in der Elektronikindustrie begehrt, da sie Informationen auch ohne ständige Stromversorgung speichern können – wichtig für Handys, Digitalkameras und MP3-Spieler. Toshiba ist weltweit der zweitgrößte Hersteller von NAND-Chips nach dem koreanischen Samsung Electronics. Der stetige Fortschritt bei der Chipherstellung und die damit verbundene Kostenexplosion zwingen immer mehr Chiphersteller zu Kooperationen. REUTERS

Loewe wächst im zweiten Quartal deutlich

Der TV-Gerätehersteller Loewe hat seinen Umsatz auch von April bis Juni um mehr als zehn Prozent gesteigert. „Wir haben auch im zweiten Quartal ein deutlich zweistelliges Umsatzplus gesehen“, sagte Vorstandschef Rainer Hecker der Anlegerzeitung „Euro am Sonntag“. Er deutete aber an, dass der Zuwachs weniger stark ausgefallen ist als die 38 Prozent im ersten Quartal: „Das war eine Ausnahme, da sich der Handel im Vorlauf zur Fußball-WM mit Flachfernsehern bevorratet hat.“ Die genauen Zahlen veröffentlicht Loewe morgen. Das fränkische Unternehmen hat für das laufende Jahr einen Umsatz von 340 bis 350 Mio. € prognostiziert und peilt einen Gewinn vor Zinsen und Steuern von 10 Mio. € an. 2005 hatte Loewe noch 1,9 Mio. € verloren. REUTERS

Das gesteuerte Zufallsergebnis

Saturn- und Media-Markt-Filialen verkaufen nur PC mit Intel-Chips. Die Exklusivität lässt sich der Händler gut bezahlen. Konkurrent AMD bleibt außen vor. Einblicke in die zweifelhaften Praktiken des Einzelhändlers

VOLKER MÜLLER

Nein, einen PC mit AMD-Prozessor könne wir Ihnen nicht verkaufen“, sagen die freundlichen Verkäufer in den roten Media-Markt- und den blauen Saturn-Hemden unisono. „Und auch keinen bestellen.“ Alle Versuche von Testkäufen scheitern.

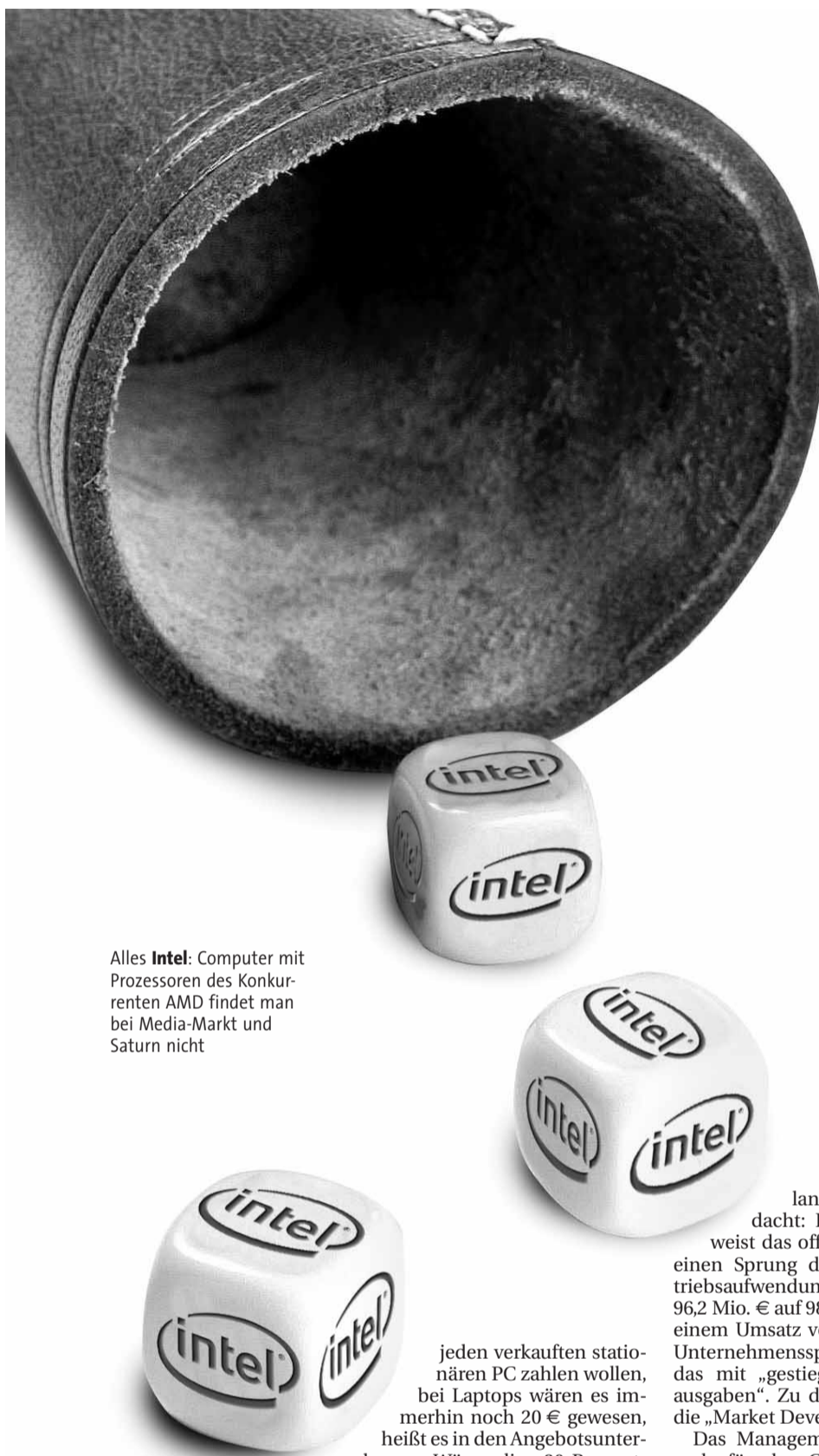
In München, in Berlin, in Frankfurt. Seit 1999 fehlen in den etwa 340 deutschen Saturn- und Media-Markt-Filialen PC mit AMD-Prozessoren. Die Handelskette, eine Tochter des Metro-Konzerns, verkauft nur Rechner mit Intel-Chips. Steckte dahinter System, wäre dieses ein schwerer Kartellverstoß. Die Media-Saturn-Holding (MSH) aber behauptet: alles Zufall.

Die Indizien sprechen dagegen: So schrieb im Frühjahr der MSH-Zentraleinkauf unverblümt an den Vorstand eines Lieferanten, künftig keine Geräte von ihm mehr zu kaufen, sofern diese AMD- statt Intel-Prozessoren beinhalten würden. Als Begründung führte das Unternehmen eine bestehende Exklusivvereinbarung mit Intel an.

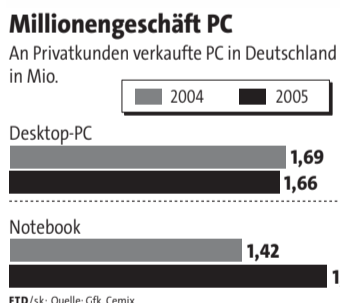
Schon seit langem hegt die EU-Kommission den Verdacht, Intel missbrauche seine Marktmacht, gestützt auf einen weltweiten Marktanteil von etwa 80 Prozent bei PC-Prozessoren. Seit Anfang Juli prüft zudem das Bundeskartellamt, ob es ein separates Verfahren eröffnet – wegen des jüngsten Schreibens.

Nach Informationen der FTD hat MSH allerdings mindestens im Herbst 2004 auch mit AMD über die Aufnahme in das Sortiment verhandelt. Es könnten Scheinverhandlungen gewesen sein, um von Intel höhere Zuschüsse für dessen Exklusivität in den Filialen zu erzwingen.

Im Sommer 2004 hatte sich Deutschlands größter Elektro- und PC-Händler erstmals an AMD gewandt. Der Vorschlag damals: AMD möge einen so genannten „Market Development Fund“ auflegen, mit dem der Verkauf von PC unterstützt werden solle. Demnach hätte der Händler für jeden verkauften Rechner einen Zuschuss erhalten. MSH rechnete für das Jahr 2005 mit etwa 1,5 Millionen PC, die europaweit in den mehr als 570 Filialen des Konzerns verkauft würden. Dem Intel-Konkurrenten billigte der Händler dabei eine Quote von 30 Prozent zu. Doch das Marketinggeschäft schlug fehl. Die angebotene finanzielle Unterstützung missfiel MSH offenbar: Bis zu 55 € hatte AMD für



Alles Intel: Computer mit Prozessoren des Konkurrenten AMD findet man bei Media-Markt und Saturn nicht



jeden verkauften stationären PC zahlen wollen, bei Laptops wären es immerhin noch 20 € gewesen, heißt es in den Angebotsunterlagen. Wäre die 30-Prozent-Quote ausgeschöpft worden, hätte AMD schätzungsweise 5 Mio. € für den Fonds aufwenden müssen.

Ohne nähere Erklärungen brach MSH die Verhandlungen nach drei Gesprächsrunden ab. Verärgert behauptete ein AMD-Unterhändler später intern: „Wir sind als Druckmittel missbraucht worden. Offenbar wollte Media-Saturn Intel dazu bringen, die Zuschüsse zu erhöhen. AMD ins Sortiment zu nehmen war nie das Ziel von Media-Saturn.“

Die Bilanz von Intel in Deutsch-

land nährt diesen Verdacht: Für das Jahr 2004 weist das offizielle Zahlenwerk einen Sprung der „sonstigen Betriebsaufwendungen“ von 96,2 Mio. € auf 98,2 Mio. € aus – bei einem Umsatz von 183 Mio. €. Die Unternehmensspitze begründete das mit „gestiegenen Marketingausgaben“. Zu diesen zählen auch die „Market Development Fonds“.

Das Management fürchtete damals für das Geschäftsjahr 2005 noch mehr Unbill für die Gewinnspanne: Diese könne durch „Preisdruck und weitere, die Mitbewerber betreffende Faktoren, sowie durch die Marktakteptanz der Intel-Produkte“ beeinflusst werden.

Offiziell hätte es die Verhandlungen der Media-Saturn-Holding mit AMD und Intel nie geben dürfen. Vielmehr bestreitet die Konzernzentrale, Einfluss auf den Wareneinkauf der rechtlich selbständigen Filialen zu nehmen. Mehr noch: „Wir haben keinen Überblick, welche

VERBOTENES SPIEL

Anklage Seit 2001 untersucht die EU-Kommission das Verhalten von Intel. Im August 2005 ließ sie die Büros des US-Chippiganten sowie von PC-Herstellern in fünf Ländern durchsuchen. Ergebnisse hat die EU noch nicht bekannt gegeben. Sie geht dabei dem Verdacht nach, Intel könne durch Geldzahlungen und Drohungen PC-Hersteller und -Händler zu exklusiven Geschäften genötigt haben. Wettbewerber AMD hat zudem das Bundeskartellamt aufgefordert, eigene Ermittlungen einzuleiten. Das Unternehmen stützt sich vermutlich auf einen Schriftwechsel der Media-Saturn-Holding an einen Lieferanten: Darin bestätigt der Händler eine exklusive Vereinbarung mit Intel.

Rechtslage Nach deutschem und europäischem Wettbewerbsrecht ist es einem marktbeherrschenden Unternehmen untersagt, exklusive Händlerbeziehungen zu pflegen. Mit einem Marktanteil von etwa 80 Prozent bei PC-Prozessoren gilt Intel als marktbeherrschend.

Urteile In Japan wurde Intel bereits im März 2005 der Verstöße gegen das nationale Wettbewerbsrecht überführt. Intel verzichtete auf einen Einspruch. Weitere Ermittlungen laufen derzeit noch in Südkorea. Auch dort soll der Konzern mit unzulässigen Zuschüssen versucht haben, Wettbewerber aus dem Markt zu drängen.

Prozessoren in den Geräten unserer mehr als 300 Filialen stecken“, sagte ein Konzernsprecher Anfang Juli der Agentur Reuters. Gegenüber der FTD bestritt er jetzt hingegen, diese Aussage gemacht zu haben.

Tatsächlich dürfte es bei der Media-Saturn-Holding eine Reihe von Managern geben, die einen genauen Überblick haben. Denn viele zentrale Einkäufer am Firmensitz in Ingolstadt sind oder waren zugleich Leiter zahlreicher Filialen. So etwa die MSH-Verhandlungsführer im Jahr 2004: Johannes Kempter, Geschäftsführer der Media-Saturn Trade GmbH, zuständig für den zentralen Einkauf in Deutschland, war bis Spätsommer 2005 zugleich Chef der Filialen in Hannover, Goslar, Hameln und Berlin. Zuvor hatte er die Filialen in Stuttgart, Straubing und Dresden geführt. In den Gesprächen mit AMD assistierte Kempter Wolfgang Kirsch, damals Chef der Media-Saturn International GmbH, verantwortlich für den europäischen Zentraleinkauf. Er war zugleich Filialchef etwa in Nordhorn, Rostock und Bayreuth.

Branchenkennner halten seit langem die Aussagen des Konzerns über einen ausschließlich dezentralen Einkauf „für ein Märchen“. Für die FTD waren die Manager nicht zu sprechen.

E-Plus und KDG planen Kooperation

Gemeinsames Angebot von Kabel-TV, Internet, Festnetz und Mobilfunk nahe liegend

VON VOLKER MÜLLER UND THOMAS HILLENBRAND, HAMBURG

Der Mobilfunkbetreiber E-Plus und der Kabelnetzbetreiber Kabel Deutschland (KDG) prüfen nach Informationen der FTD eine Kooperation. Unter den Begriff „Quadruple-Play“ könnten die Unternehmen künftig Fernsehen, Internet, Festnetz-Telefonie und Mobilfunk aus einer Hand anbieten. E-Plus-Geschäftsführer Michael Krammer bezeichnete eine entsprechende Vereinbarung gegenüber der FTD als nahe liegend.

E-Plus ist der einzige Mobilfunkbetreiber in Deutschland, dessen Konzernmutter, der niederländische KPN-Konzern, über kein Festnetzgeschäft hier zu Lande verfügt. KDG hingegen gelingt es bisher nur schleppend, neben der Verbreitung von TV-Programmen über das Kabelnetz weitere Geschäftsfelder aufzubauen.

Eine Kooperation könnte die Wettbewerbsposition beider Unternehmen deutlich verbessern. Konkurrenten wie O2 und Vodafone ha-

ben bereits Kombi-Angebote zumindest für Internet, Festnetz-Telefonie und Mobilfunk angekündigt, in der Branche als „Triple-Play“ bezeichnet. Sie nutzen dabei konzern-eigene Leitungen.

Vorbilder für die Kooperation von E-Plus und KDG bestehen bereits – etwa in Österreich. Dort bieten die Kabelfirma Chello und der Mobilfunk One gemeinsam ihre Leistungen an. Der Markt unterscheidet sich allerdings deutlich von Deutschland: Das österreichische Kabelnetz ist seit Jahren weitaus leistungsfähiger als das deutsche und hat sich so auch für Telefonie und Internet zu einer akzeptierten Alternative zum klassischen Telefonnetz entwickelt. Bevor Krammer im März an die Spitze von E-Plus rückte, war er Chef des österreichischen Mobilfunkbetriebers Telering.

Bereits seit wenigen Wochen testen beide Unternehmen den gemeinsamen Vertrieb. In Hamburg werden in ausgewählten E-Plus-Geschäften auch Leistungen und Dienste von KDG angeboten. Ein Sprecher des Kabelanbieters sagte aber, es sei noch offen, ob die Zusammenarbeit in dieser Form ausgebaut und fortgeführt werde. Ein mögliches Quadruple-Angebot wollte der Sprecher nicht kommentieren. Aus Managementkreisen der KDG hieß es allerdings: „Ein Bündelprodukt wäre für uns eine interessante Option.“

KDG ist mit 9,6 Millionen angeschlossenen Haushalten in 13 Bundesländern der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland, E-Plus ist drittgrößter Mobilfunkanbieter und zählte Ende Juni einschließlich Zusatzmarken 11,9 Millionen Kunden.

Synergie

Schwächen Der Mutterkonzern des Mobilfunkbetriebers E-Plus, KPN aus den Niederlanden, hat in Deutschland kein Festnetzgeschäft. KDG wiederum ist im Kabelgeschäft über TV-Programme hinaus noch nicht sehr erfolgreich.

Philips erwägt auch Verkauf der restlichen Chip-Sparte

Aktionäre sollen von Abgabe der Halbleiter profitieren

VON THOMAS FROMM, MÜNCHEN

Nach dem Verkauf eines Großteils seiner Halbleitersparte an ein Investorenkonsortium schließt Philips-Chef Gerard Kleisterlee einen Verkauf der verbliebenen 19,9 Prozent nicht aus. „Die Investorengruppe hat hier aber das Vorkaufrecht. Wir werden mit ihnen marschieren, und wenn die einen Ausstieg planen, werden wir das auch tun“, sagte Kleisterlee der FTD. In Branchenkreisen wird damit gerechnet, dass die Investorengruppe um die US-Beteiligungsgesellschaft Kohlberg Kravis Roberts die Philips-Halbleitersparte nach einer umfassenden Sanierung an die Börse bringen wird.

Der niederländische Konzern hatte Ende vergangener Woche bekannt gegeben, etwa 80 Prozent seiner schwankungsanfälligen Halbleitersparte für 6,4 Mrd. € zu verkaufen. Zuvor war darüber spekuliert worden, Europas drittgrößter Chipbauer könne sich mit einem

Wettbewerber wie STMicroelectronics oder Infineon zusammenschließen. Gerüchte, Philips werde den restlichen Anteil an seinem Halbleitergeschäft nun an den Münchener Infineon-Konzern verkaufen, wurden am Freitag dementiert. „Wir haben kein Interesse, den verbleibenden Anteil zu übernehmen“, sagte ein Infineon-Sprecher.

Kleisterlee zufolge werden Chip-Unternehmen künftig stärker zu Zusammenschlüssen gezwungen sein. „Es ist die am wenigsten konsolidierte Industrie“, sagte der Philips-Chef. Allerdings sei eine solche Entwicklung noch nicht in Sicht. „Man redet schon lange darüber, aber stattdessen gibt es immer wieder neue Produzenten.“

Laut Kleisterlee will der Konzern etwa 4 Mrd. € aus dem Verkaufserlös über Dividenden und Aktienrückkäufe wieder an seine Aktionäre ausschütten. Außerdem wollen die Niederländer künftig verstärkt in Wachstumsbereiche wie die Medizintechnik investieren.