



**Sturmlauf**  
Kein Land reformiert seine  
Schulen so sehr wie Nord-  
rhein-Westfalen | Seite 29

# AGENDA

**Doppelpässe**  
Fußball ist in den  
Niederlanden Teil der  
Popkultur | Seite 30



FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

KOMMENTAR | REPORTAGE | HINTERGRUND

MITTWOCH, 28. MAI 2008

## Bald geht's los!

# DIE GRÖSSTE SAUEREREI DES JAHRES!

Schatten der Vergangenheit: 2006 bewarb Media Markt mit einer reißerischen **Kampagne** einen Billiglaptop mit Intel-Prozessor. Die engen Bande mit dem Chiphersteller könnten nun zu einer Verurteilung durch die EU-Kartellbehörden führen

Beharrlich leugnen die Chefs der Media-Saturn-Holding, den Chiphersteller Intel durch ihre Sortimentsauswahl zu bevorzugen. FTD-Recherchen belegen jedoch, dass sich der Elektronikhändler seit Jahren für den exklusiven Vertrieb von Intel-PC bezahlen lässt

VON VOLKER MÜLLER, HAMBURG

**D**ietmar Schneider gerät regelmäßig in Erklärungsnot. In seiner Media-Markt-Filiale in Dresden-Mickten, keine fünf Kilometer vom deutschen Werk des US-Chipkonzerns AMD entfernt, fragen Kunden täglich nach Rechnern mit AMD-Innenleben. Doch die darf Schneider partout nicht in seinem Sortiment führen – egal wie stark die Nachfrage ist. Ein Vertrag, den die Media-Saturn-Holding mit dem AMD-Rivalen und Branchenprimus Intel geschlossen hat, untersagt das allen Filialgeschäftsführern.

Immer wieder setzte sich Schneider in den vergangenen Jahren dafür ein, das Verbot aufzuheben. Doch stets erhielt er eine Abfuhr aus der Konzernzentrale in Ingolstadt. Denn Europas größter Elektronikhändler hat sich 1999 verpflichtet, nur noch PC mit Intel-Chips zu verkaufen. Anschließend, ohne jede Ausnahme. Seither ist das Sortiment aller 353 Media-Märkte und Saturn-Filialen in Deutschland von allen Konkurrenzprodukten befreit. Inzwischen hat der Handelskonzern auch in allen europäischen Tochtergesellschaften AMD-basierte Rechner restlos aussortiert.

Intels fragwürdige Vertriebspraktiken haben bereits vor Jahren die Kartellwächter der EU auf den Plan gerufen. Mittlerweile laufen Verfahren gegen die Media-Saturn-Holding (MSH), gegen den französischen Händler Carrefour und die britische Dixons Group wegen Wettbewerbsverzerrung. Ob sich die Exklusivabsprachen beweisen lassen, war lange Zeit unklar. Der FTD liegen jedoch jetzt umfangreiche Belege und Zeugnisaussagen vor, die den Rechtsbruch untermauern. Kommt es zu einer Verurteilung, müssten die Akteure mit Geldstrafen in Milliardenhöhe rechnen.

Für MSH ist das verbotene Exklusivgeschäft höchst einträglich: Mehr als 85 Mio. € erhielt der Händler allein im vergangenen Jahr von Intel – zum Teil als Einkaufsrabatt, zum Teil als rechtlich zweifelhaften „Werbekostenzuschuss“. Seit 1999 dürften allein mehr als 360 Mio. € dieser Zuschüsse geflossen sein. Zwischen drei und vier Prozent des PC-Umsatzes vergütet Intel seinem Vertriebspartner, berichten Beteiligte. Damit verschafft sich MSH im margenschwachen Computergeschäft einen entscheidenden Vorsprung vor konkurrierenden Händlern.

Die Zahlungen sind in der Bilanz so trickreich versteckt, dass sie nicht einmal den Wirtschaftsprüfern von KPMG aufgefallen sind. Aus gutem Grund: Intel und Media Markt handeln nach einhelliger Auffassung von Juristen rechtswidrig. Nationales und europäisches Recht verbieten marktbeherrschenden Unternehmen, den Wettbewerb durch exklusive Vertriebsvereinbarungen zu beschränken. Ein Missbrauch ihrer Marktmacht steht nach Artikel 82 des EG-Vertrags und Paragraph 19 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen unter Strafe. Auf diese Weise sollen Monopole verhindert und kleinere Marktteilnehmer geschützt werden. Eine beherrschende Stellung, so die Kartellwächter, beginnt ab 30 Prozent Marktanteil. Intel erreicht global etwa 80 Prozent, MSH im Computersegment in Deutschland etwa 40 Prozent Marktanteil.

Es war der damalige Leiter des IT-Produkt-Einkaufs, der den ersten Vertrag mit Intel abschloss. Jürgen W. handelte ohne Auftrag der Geschäftsführung, stieß aber auch auf keinerlei Widerstand. Immerhin lockten interessante Zusatzeinnahmen. Diskussionen über den zweifelhaften Charakter der Verträge, die vor allem die Marktchancen des Chipherstellers AMD beschneiden, unterblieben. So wollte es Leopold Stiefel, einer der Gründer von MSH. Im vergangenen Jahr wurde er mit dem Bundesverdienstkreuz für seine unternehmerische Leistung ausgezeichnet.

Die rechtliche Prüfung des Exklusivvertrags fiel in den Geschäftsbereich Roland Weises, der 2007 die MSH-Führung von Stiefel übernahm. Eine Anfrage der FTD zu dem Intel-Vertrag wollte er nicht beantworten. Jürgen W., der inzwischen für einen österreichischen Elektronikhändler tätig ist, zieht es ebenfalls vor zu schweigen. Intel bestreitet die Existenz eines Vertrags und erklärt, sich treu an das Gesetz zu halten.

Die MSH-Manager fühlen sich offenbar sicher. Jahrelang hätten sie die Kartell-

### Die Intel-Insider



**Initiator** Jürgen W. verschafft der Media-Saturn-Holding 1999 eine neue Einkaufsquelle: Werbekostenzuschüsse durch Chiphersteller Intel. PC mit AMD-Prozessoren fliegen aus dem Sortiment. Und der Leiter des IT-Produkt-Einkaufs verbessert sein Ansehen im Konzern.



**Prüfer** Roland Weise prüft als zuständiger MSH-Geschäftsführer die ersten Verträge mit Intel. Trotz Bedenken winkt er sie durch. Zu attraktiv ist die Vergütung. Heute leitet Weise den Konzern – und legt den EU-Ermittlern jeden erdenklichen Stein in den Weg.



**Patriarch** Leopold Stiefel hält im Einkauf bis 2004 alle Strippen in der Hand. Ziel des Konzernmitgründers: Media-Saturn zum größten Elektronikhändler Europas zu machen. Für seine unternehmerische Leistung erhält er im vergangenen Jahr das Bundesverdienstkreuz.

ermittlungen der EU ignoriert, heißt es intern. Ihr Motto: „Wir sind so groß, uns kann niemand was anhaben.“ An dieser Haltung habe sich auch nichts geändert, als im vergangenen Februar ein zweites Wettbewerbsverfahren eröffnet wurde. Dabei sind die Strafen für die Kartellsünder drakonisch: Bis zu zehn Prozent des weltweiten Jahresumsatzes kann die EU als Bußgeld verhängen. Bei Intel wären dies 2,6 Mrd. €, bei MSH immerhin 1,7 Mrd. €.

Die MSH-Konzernzentrale im bayerischen Ingolstadt gibt sich unbeeindruckt. Sämtliche 702 europäischen MSH-Märkte verkaufen weiterhin ausschließlich Rechner mit Intel-Prozessoren. Nicht einmal auf Nachfrage können Kunden AMD-Rechner bekommen: „Verkaufen wir grundsätzlich nicht“, antworten die Mitarbeiter in den Märkten Interessenten.

Bis Anfang des Jahrzehnts führten einige MSH-Filialen im Ausland noch Rechner mit AMD-Technik. Bis die Zentrale begriff, dass sie Rabatte und Zuschüsse verschenkt: „Die Werbekostenzuschüsse überbieten alle Verkaufsprovisionen, die andere Hersteller je zahlen könnten“, sagt ein Insider. Seither gibt es bei PC europaweit ein Einheitsortiment – und das hat „Intel inside“.

In der Öffentlichkeit hat MSH die eigenwillige Zusammensetzung der Produktpalette stets als „Zufall“ bezeichnet und behauptet, dies sei auf die dezentralisierte Unternehmensstruktur zurückzuführen. Lange Zeit durften die Filialleiter bei Saturn und Media Markt größtenteils selbst bestimmen, welche Waren sie in die Verkaufsräume stellen und welche nicht.

Die Wirklichkeit sieht spätestens seit 2003 anders aus: Der Einkauf ist zentralisiert, den Marktleitern nahezu jede Entscheidungsfreiheit geraubt. „Die Zentrale schließt in allen Produktsegmenten mit den Herstellern Rahmenverträge ab“, berichtet ein MSH-Manager. Innerhalb dieser Verträge könnten die Marktleiter dann ihr Sortiment auswählen. Mit einer Ausnahme: dem Computersegment. „Dort ist alles von der Zentrale vorgeschrieben“, berichtet der Manager. „Sie argumentiert, das Segment sei zu komplex und überfordere die Marktleiter. Vor allem stellt sie aber auf diese Weise sicher, dass der Vertrag mit Intel eingehalten wird.“

Selbst gegenüber EU-Ermittlern, die im Februar dieses Jahres die Konzernzentrale durchsucht haben, hielt die Geschäftsführung an der Version fest, den Marktleitern keine Vorschriften zu machen. Doch die Brüsseler Beamten sind misstrauisch geworden und prüfen nun, ob sie MSH zu

einem Bußgeld von mindestens 100 Mio. € wegen vorsätzlicher Behinderung der Ermittlungen und Falschaussage verurteilen.

Die Vorgänge könnten längst aufgeklärt sein. Schon seit Jahren klagen konkurrierende Händler über die Wettbewerbsverzerrung. Doch das Bundeskartellamt ignorierte die Hinweise über Jahre hinweg. Selbst als 2006 erste Briefe von MSH an Lieferanten auftauchten, in denen der exklusive Vertrag mit Intel bestätigt wurde, beharrten die Bonner Beamten auf ihrer Position: Es gibt keine Indizien und keinen Anfangsverdacht, die Ermittlungen rechtfertigen. Insider reagierten verwundert: Wird MSH von der Politik beschützt? Deutschlands oberster Verbraucherschützer, Bundesminister Horst Seehofer, hat seinen Wahlkreis in Ingolstadt, Bundeswirtschaftsminister Michael Glos, in dessen Zuständigkeit die Aufsicht über das Bundeskartellamt fällt, führt den CSU-Bezirksverband Unterfranken.

Die Millionenbeträge von Intel bescherten den MSH-Einkäufern und den Marktleitern ein auskömmliches Leben. „Durch die Werbekostenzuschüsse verbessert sich der Deckungsbeitrag maßgeblich“, erklärt ein Manager. Der Handelskonzern habe nicht strategisch gehandelt, als er sich mit Intel einließ. Vielmehr sei es eine sehr bequeme Art gewesen, den eigenen Gewinn zu erhöhen und das Unternehmen selbst zum Marktführer zu machen. Niemand habe je kalkuliert, ob ein ausgewogenes Sortiment unter dem Strich höhere Erträge einbrächte: „Die Geschäftsführung hat die operativen Erträge stets mit dem Vorjahr und der Konkurrenz verglichen, nicht aber mit einem alternativen Sortiment“, so der Manager.

Die Abrechnung ist allerdings aufwendig: Die MSH-Manager müssen die Werbeflyer aller Filialen aus allen Teilen der Republik zusammentragen, auswerten und als Paket in Intels Deutschlandzentrale nach Feldkirchen bei München schicken. Dort kontrollieren die Intel-Manager noch einmal die Belege und melden das Ergebnis an die Konzernmutter in Santa Clara in den USA. Erst nachdem die US-Kollegen „grünes Licht“ gegeben haben, darf die Deutschlandtochter die Millionenbeträge an Media-Saturn auszahlen.

Damit hat sich am Ende auch Dietmar Schneider in Dresden ruhigstellen lassen. Eine glänzende Bilanz lässt manchen Kundenrüffel verschmerzen.

WWW.FTD.DE/EINZELHANDEL  
Die Mächte von Media-Saturn