

MARKNADSDOMSTOLEN

Ink 2003 - G - 22

Dnr C2/03 Akbil 7

Elbranschen har inte utvecklats i samma takt som andra branscher de senaste femtio åren avseende design och teknisk innovation. En förklaring kan vara följande sanna historia...

David
mot

Goliat

De aluminiumstavar som branschledaren "Goliat" sålt i många år fick 1997 en utmanare med det nystartade "David" AB:s flexiblare alternativ T. T var, enligt många SIR- och SAR-arkitekter ett välkommet bidrag på marknaden.

Goliat var inte sen med att ringa upp David med förslaget

att de skulle köpa det patent som låg bakom T. I syfte att få bästa möjliga pris för sin patenterade produkt presenterade David samtliga de referenser de hade.

Efter 1,5 år avbröts förhandlingarna på grund av att parterna inte kunde komma överens om priset.

Därefter ringer Goliat vid två tillfällen till David. Första gången informerar han om att han nu kommer att sätta in alla

resurser för att klandra patentet. Andra gången uppmanar Goliat David att acceptera skambudet, annars kommer de med sina muskler att knäcka David med de advokatkostnader som kommer att vara nödvändiga för att behålla patentet. Svaret från David under detta hot var givetvis nej.

Som ett resultat av den numera frostiga stämningen klandrar Goliat patentet. I denna process använder han referenserna som har erhållits i förhandlingarna som bevismaterial. Detta är i och för sig helt lagligt, men ändå konstigt då man förhandlat med David under så lång tid.

Motivet till överklagan är en påhittad historia, som går ut på att T var tillgängligt för allmän beskådan innan patentet skickades in.

Efter att på mässor och andra tillfällen konverserat med många, så anser de flesta att Goliats ledning inte betar sig etiskt försvarbart. Några hävdar att Goliat systematiskt försökt köpa upp nya tekniska lösningar för att sedan lägga ner dessa nya produkter i syfte att hålla borta konkurrensen på marknaden och därigenom kunna hålla uppe marginalerna på sitt eget sortiment.

Vad kan vi gemensamt göra för att öka konkurrensen, samt utvecklingen i elbranschen?

1. Vi vill vädja till alla beslutsfattare, elektriker, el-konsulter, inredningsarkitekter och arkitekter att nästa gång ni arbetar i ett projekt då det ska vara traditionella aluminiumstavar eller någon annan produkt, att ibland ta sig tid att kontrollera om det finns alternativ i de tyska, norska samt mindre svenska företag på marknaden.

2. Att konsekvent informera tidningen Elektrikern och annan media, samt Konkurrensverket, om ni finner oegentligheter inom elbranschen.

Efter att jag varit kontakt med Konkurrensverket, fick jag intrycket av att de var väl medvetna om diverse "problem" inom elbranschen. De håller nu på att samla in information för att sedan se om det finns lagliga instrument för att ingripa.

Tack för Er uppmärksamhet!