

	AVSKRIFT	
MARKNADSDOMSTOLEN	DOM	2000:20
	2000-09-01	Dnr C 11/99
ÖVERKLAGAD DOM	Stockholms tingsrätts, avd. 8, dom 1999-05-21 i mål T 8-269-97, bilaga (ej bilagd här)	
KLAGANDE	DUX Industrier AB, 556061-8059, 231 61 TRELLEBORG Ombud: advokaten K. L., L. & L. Advokatbyrå AB, Karlavägen 60, 114 49 STOCKHOLM	
MOTPART	Hästens Sängar AB, 556052-6377, Box 130, 731 23 KÖPING Ombud: advokaten H. B., R. & C. Advokatbyrå AB, Box 1766, 111 87 STOCKHOLM	
SAKEN	marknadsföring av sängar, m.m.	

---

## DOMSLUT

1 Med ändring av tingsrättens domslut under punkten 2 förbjuder Marknadsdomstolen Hästens Sängar AB vid vite av tvåhundrausen (200 000) kr att vid marknadsföring av sängar använda formuleringarna

a "Världens skönaste sängar",

b "Vårt unika sätt att bygga sängar i vår egen sängfabrik i Köping, gör att vi kan lämna 25 års skriftlig garanti mot brott på fjädrar och sänggram" och

c "Alla Hästens är handbyggda. Ändå är 80 % av tillverkningspriset materialkostnader".

2 Dux Industrier AB:s överklagande i skadeståndsdelen lämnas utan bifall.

3 Dux Industrier AB befrias från skyldigheten att ersätta Hästens Sängar AB för dess rättegångskostnader vid tingsrätten.

4 Hästens Sängar AB förpliktas att ersätta Dux Industrier AB för dess rättegångskostnader vid tingsrätten med tvåhundrasextiosextusenniohundratjugofem (266 925) kr, varav 250 000 kr utgör ombudsarvode, och i Marknadsdomstolen med etthundrafyrtioentusentrettioen (141 031) kr, varav 130 000 kr avser ombudsarvode. På beloppen skall utgå ränta enligt 6 § räntelagen (1975:635) från dagen för Marknadsdomstolens dom till dess betalning sker.

#### YRKANDEN I MARKNADSDOMSTOLEN

Dux Industrier AB (Dux) har yrkat att Marknadsdomstolen, med ändring av tingsrättens dom,

1 förbjuder Hästens Sängar AB (Hästens) vid vite av 300 000 kr att i sin marknadsföring använda formuleringarna

a "Världens skönaste sängar",

b "Vårt unika sätt att bygga sängar i vår egen sängfabrik i Köping, gör att vi kan lämna 25 års skriftlig garanti mot brott på fjädrar och sängram" och

c "Alla Hästens är handbyggda. Ändå är 80 % av tillverkningspriset materialkostnader"

2 förpliktar Hästens att till Dux utge skadestånd med 200 000 kr

3 befriar Dux från skyldighet att ersätta Hästens för dess rättegångskostnader vid tingsrätten och förpliktar Hästens att utge ersättning för Dux rättegångskostnader vid tingsrätten.

Hästens har bestritt Dux talan.

Parterna har yrkat ersättning för sina rättegångskostnader.

#### TALAN I MARKNADSDOMSTOLEN

Parterna har i allt väsentligt anfört samma grunder och åberopat samma omständigheter i Marknadsdomstolen som vid tingsrätten. Härutöver har parterna anfört bl.a. följande.

## Dux

Hästens marknadsföring, i de delar som omfattas av överklagandet, strider mot god marknadsföringssed och är inte heller i övrigt tillbörlig mot konsumenterna och näringsidkare. Den påtalade marknadsföringen har medfört skada för Dux åtminstone motsvarande yrkat belopp. Tingsrättens dom är således i överklagade delar felaktig.

### Yrkande 1 a ”Världens skönaste sängar”

Tingsrätten har funnit att den påtalade formuleringen inte är objektivt verifierbar och därför inte heller går att styrka. Vidare har tingsrätten funnit att utredningen visar att Hästens sängar är av hög klass och av konsumenterna i allmänhet uppfattas som sköna. Härav har tingsrätten kommit till slutsatsen att formuleringen inte kan anses otillbörlig eller vilseledande.

Av förarbetena och MD:s praxis framgår att huvudprincipen vid bedömning av superlativer är att konsumenterna i stor utsträckning antas uppfatta överdrifter ordagrant. Det måste därför ankomma på Hästens att styrka att Hästens sängar har egenskaper som gör att de med något mått av objektivitet är att anse som skönare än alla andra sängar på marknaden. Härvidlag är det oväsentligt om konsumenterna i allmänhet tror att Hästens sängar är skönare än andra sängar. Försäljningen till konsumenterna av Hästens sängar var av försumbar omfattning under 1970- och 1980-talet. Det är först under senare år som försäljningen fått någon större omfattning. Det finns således förhållandevis få Hästenssängar som begagnas av konsumenterna i dag. Till detta kommer att så gott som samtliga av sängarna är tämligen nya. Något rättvisande jämförelsematerial från vilket man kan bedöma bekvämligheten hos Hästens sängar med andra fabrikat av varierande ålder har inte förebringats. Att en stor del av konsumenterna tror att Hästens sängar är sköna är ett resultat av Hästens intensiva marknadsföring men säger egentligen inget annat än att denna marknadsföring varit effektiv.

I en annons från Stalands, införd i Svenska Dagbladet den 30 juni 1999, marknadsfördes bl.a. Duxsängar. I annonsen användes bl.a. uttrycket ”den bästa” som torde anspela på Dux egna annonser när sängmodellen 7007 introducerades. I dessa annonser använde Dux uttrycket ”det bästa vi någonsin gjort”. Dux jämförde alltså endast sängmodellen med andra modeller från Dux.

Yrkande 1 b ”Vårt unika sätt att bygga sängar i vår egen sängfabrik i Köping, gör att vi kan lämna 25 års skriftlig garanti mot brott på fjädrar och sänggram”

Tingsrätten har funnit att Hästens tillverkningsmetoder är unika genom avsaknaden av automatisering och inslaget av hantverk. Härav har tingsrätten även dragit slutsatsen att kopplingen mellan tillverkningsmetoderna och den 25-åriga garantin på fjädrar och sänggram inte är otillbörlig eller vilseledande.

Hästens tillverkningsmetoder, unika eller ej, kan inte rimligen ha något att göra med hållfastheten av sänggram och fjädrar. Det är inte självklart att sängar som tillverkas med hantverksmässiga metoder är mera hållbara än de som tillverkas maskinellt. Det finns delar av tillverkningen som görs bättre av maskiner än av människor, t.ex. tillverkningen av fjädrar. Det är också att märka att de enda delar Hästens lämnar garanti för är maskinellt tillverkade.

Det har visats att 25-åriga garantier mot spiral- och rambrott med fog skulle kunna lämnas av samtliga sängtillverkare som använder sig av den typ av fjädrar som produceras av Stjernfjädrar AB, t.ex. Ikea, och sänggramar från David Ohlssons Snickerier eller annan välrekommenderad ramtillverkare. Att så inte sker beror på att de flesta tillverkare inte vill vilseleda sina kunder. Sängar byts inte i någon nämnvärd utsträckning på grund av att sänggram eller fjädrar gått sönder, utan t.ex. på grund av att stoppningen satt sig eller sängen blivit nedlegad eller ofräsch. Dux har dock noterat att en rad mindre tillverkare under senare tid börjat marknadsföra sina sängar med hjälp av 25-årig garanti på sänggramar och spiraler. Detta gäller t.ex. tillverkaren Kungsängen som lämnar sådan garanti på en säng som endast kostar ca 3 500 kr.

Kopplingen mellan Hästens tillverkningsmetoder och garantin är otillbörlig och vilseledande genom att konsumenter bibringas uppfattningen att det just är tillverkningsmetoderna som gör att garantin kan lämnas och genom att konsumenterna även bibringas uppfattningen att de kan räkna med att sängen som sådan kommer att fungera i stort sett som ny även efter 25 år.

Yrkande 1 c ”Alla Hästens är handbyggda. Ändå är 80 % av tillverkningspriset materialkostnader”

Tingsrätten har funnit att uttrycket inte ger konsumenten i gemen någon anledning att tro att Hästens använder sig av särskilt dyrbart material. Objektivt sett säger naturligtvis jämförelsen mellan materialkostnader och totala tillverkningskostnader inget om materialkostnaden eller kvaliteten på materialet. En tillverkare som har höga fasta kostnader t.ex. i form av avskrivningar på maskiner och inventarier, lokalhyra och löner kommer att få en lägre procentuell materialkostnad i förhållande till tillverkningskostnaden än en tillverkare som har låga fasta kostnader även om tillverkarna använder samma material. Hästens har mycket låga fasta kostnader. Till detta kommer att ju mera arbete Hästens lägger ut på utomstående företag desto högre blir Hästens materialkostnader.

Det måste rimligen ha legat en tanke bakom användandet av uttrycket. Det är svårt att se att denna tanke kan ha varit annan än att försöka bibringa läsarna uppfattningen att Hästens använder sig av särskilt dyrbart material. Tingsrättens bedömning synes vara att Hästens försök härvidlag varit otjänligt. Dux delar inte tingsrättens uppfattning i denna del.

Det otillbörliga i uttrycket ligger främst i att läsaren förleds att tro att materialkostnaden och arbetskostnaden är de kostnadsposter som väsentligen gör att Hästens sängar betingar ett högt pris. I själva verket torde material- och arbetskostnaden utgöra en mindre del av det pris konsumenten betalar för en Hästenssäng. En betydande del av priset utgörs av marknadsföringskostnader. Det påtalade uttrycket är sålunda vilseledande i fråga om grunderna för prissättningen.

## Yrkande 2 Skadeståndet

Skadans omfattning går inte att visa. Det måste dock antas att den påtalade annonsen som användes under ca två månaders tid vid ett stort antal tillfällen och i en mängd tidningar och andra publikationer haft avsedd effekt, dvs. ökat Hästens försäljning. Hästens och Dux konkurrerar i samma marknadssegment. Det måste därför antas att ett antal konsumenter på grund av annonsen valt Hästenssängar i stället för Duxsängar. Ett försäljningsbortfall om 100 sängar med ett täckningsbidrag om 2 000 kr per säng är en uppskattning som är tilltagen i underkant. Då någon utredning inte kunnat förebringas i denna del skulle tingsrätten ha uppskattat skadan med stöd av 35 kap. 5 § rättegångsbalken.

## Hästens

Den i målet aktuella marknadsföringen är inte vilseledande och står inte heller i strid med god marknadsföringssed eller är otillbörlig mot näringsidkare eller konsumenter. Marknadsföringen har inte orsakat Dux någon skada.

### Yrkande 1 a ”Världens skönaste sängar”

Dux har i sitt överklagande angett att uttrycket ”Världens skönaste sängar” skulle vara något objektivt verifierbart och att Hästens därmed skulle ha att styrka att Hästens sängar med något mått av objektivitet är att anse som skönare än alla andra sängar på marknaden. Hästens delar emellertid tingsrättens uppfattning i denna del.

Som tingsrätten mycket riktigt anfört rör uttrycket ”världens skönaste sängar” inte något faktiskt förhållande utan är ett subjektivt värderande uttryck. Det är enligt tingsrättens bedömning ett uttryck av ”tycke- och smak-karaktär” som inte är objektivt verifierbart och därför inte heller går att styrka. Uttrycket används i Hästens marknadsföring som en slogan, vilket ytterligare understryker uttryckets allmänna karaktär.

Vad som är ”världens skönaste” är en subjektiv, känslomässig upplevelse som skiftar från person till person. Denna typ av subjektiva superlativ används ofta av olika konkurrenser i branschen, så även Dux. Det framgår av annonsen i Svenska Dagbladet den 30 juni 1999 att Dux begagnar sig av uttrycket DUX 7007 – ”DEN BÄSTA”. I en annan annons, införd i Svenska Dagbladet den 17 oktober 1999 anges att ”Vi har hela DUX sortimentet – de bästa av sängar”. ”Bästa” är till skillnad från ”skönaste” något som är objektivt bestämbar, eftersom detta uteslutande har med kvaliteten att göra. Varken i förhållande till konkurrenser eller konsumenter kan uttrycket ”världens skönaste sängar” således anses vara otillbörligt.

Tingsrätten har vidare funnit att utredningen i målet visar att Hästens sängar är av hög klass och att de av konsumenterna i allmänhet uppfattas som sköna. Enligt samstämmiga uppgifter från Hästens återförsäljare som hörts i målet, är det vanligt att kunder spontant uttalar sig positivt om sin Hästenssäng och dess egenskaper. De har även erhållit spontana kundbrev. Att konsumenterna är nöjda med sina Hästenssängar framgår också av den i målet åberopade

SIFO-undersökningen som visar att 71 procent av de tillfrågade personerna var mycket nöjda med sin Hästenssäng.

Mot bakgrund av att Hästens sängar tillhör de absolut främsta på marknaden utgör det påtalade uttrycket under inga omständigheter någon risk för skada vare sig för konsumenter eller konkurrenter.

Dux har gjort gällande att konsumenterna skulle ha någon form av övertro på marknadsföring och att detta skulle resultera i att konsumenterna tror att Hästens sängar är sköna. Det framgår emellertid av ett avgörande av EG-domstolen att man vid bedömningen av marknadsföringsåtgärder skall utgå från en tänkt genomsnittskonsument med normal fattningsförmåga, erfarenhet och sakkunskap men utan närmare kunskap om den vara som marknadsförs och således inte utgå ifrån att alla konsumenter tror blint på vad som sägs i marknadsföring. Tvärtemot vad Dux påstår har Hästens en mycket lång erfarenhet av försäljning till konsument, särskilt under 1950- och 1960-talet. Det finns således Hästenssängar av alla åldrar på marknaden.

Yrkande 1 b ”Vårt unika sätt att bygga sängar i vår egen sängfabrik i Köping, gör att vi kan lämna 25 års skriftlig garanti mot brott på fjädrar och sängram”

De konstruktionslösningar och komponenter samt det sätt på vilket dessa sätts samman har i allra högsta grad betydelse för en sängs hållfasthet. En säng som hos Hästens tillverkas med hantverksmässiga metoder där största delen av arbetet utförs av människor med särskild kompetens och där stor vikt läggs vid att alla led i tillverkningen kontrolleras noggrant är givetvis mer hållbar än en säng som tillverkas maskinellt. I begreppet bygga sängar lägger Hästens såväl den konstruktionslösning som tillämpas vid tillverkningen som själva ihopsättandet av sängarna. Varje enskild komponent i Hästens sängar har en mycket specifik och väl genomtänkt konstruktion.

Även om sängramarna och fjäderpaketen framställs av fristående tillverkare, sker detta efter mycket noggranna instruktioner från Hästens. Instruktionerna avseende sängramarna är mycket specifika och används inte av någon annan sängtillverkare. Sängramarna har en kraftig dimension med infrästa bottenribbor och på de bredare sängarna finns en extra tvärgående förstärkning.

Vad gäller Hästens fjäderpaket som Stjernfjädrar tillverkar för Hästens räkning skiljer sig dessa markant från de som tillverkas åt andra sängfabrikanter. Bl.a. placeras särskilt starka fjädrar i ytterkanten av madrassen och de två yttersta raderna fästs samman med klamrar. En speciell hörnförstärkning görs också. Hästens har hela tiden gått i frontlinjen vad gäller produktutveckling och gör så fortfarande. Senaste exemplet är att Hästens utvecklat sängfjädrar med 8 varv mot normalt 4-6 varv. Alla dessa speciella konstruktionsdetaljer gör givetvis att hållfastheten, på redan i grunden hållfasta komponenter i en säng, ökar.

Samtliga komponenter i Hästens sängar sätts samman i Hästens lokaler i Köping. Detta sker med hantverksmässiga metoder, helt i avsaknad av automatisering. En person följer med sängen under olika moment och t.ex. vändningen av sängarna sker manuellt. Som exempel på de hantverksmässiga metoder som används kan nämnas puskning, kantavsömnad och handklippning av tyger. Arbetet utförs av personer med speciell kompetens inom sitt område.

Allt detta sammantaget gör att Hästens tillverkningsmetoder är unika. Den omsorg Hästens lägger ned på varje detalj i tillverkningen av sina sängar innebär givetvis en ökad säkerhet för kunderna. Formuleringen innefattar inte något påstående att alla delar i Hästens sängar tillverkas av Hästens, utan den säger endast att byggandet, dvs. sammansättningen av sängarna sker på ett unikt sätt. Tingsrätten har fastslagit att Hästens tillverkningsmetoder är unika och att dessa verksamt bidrar till att en 25-års garanti kan lämnas.

Yrkande 1 c ”Alla Hästens är handbyggda. Ändå är 80 % av tillverkningspriset materialkostnader”

Hästens har inte använt uttrycket för att bibringa läsarna uppfattningen att Hästens använder sig av dyrare material än vad som i realiteten är fallet. Hästens använder sig genomgående av de bästa material som står att finna, oavsett vilken kostnad detta medför. De material som ingår i Hästens sängar är således genomgående av högsta kvalitet. Det är vidare ostridigt att materialkostnaden uppgår till 80 procent av tillverkningskostnaden. Det förhållandet att tillverkningspris kom att användas i stället för tillverkningskostnad är inte ägnat att vilseleda någon. Risken för att termen skall missuppfattas och uppfattas som försäljningspris måste betraktas som mycket liten. Tingsrätten har också funnit att den inte kan vara vilseledande på så sätt att konsumenten kan tro att man med tillverkningspris avser försäljningspris.



Sammanfattningsvis torde således den påtalade formuleringen inte på något sätt vara otillbörlig eller vilseledande för konsument.

#### Skadeståndet

Det görs från Dux sida gällande att påstådd skada i form av minskad försäljning inte skulle gå att styrka. Hästens påstår motsatsen.

#### ÅBEROPAD BEVISNING

Dux har som skriftlig bevisning åberopat

1 den påtalade annonsen till styrkande av att de påtalade uttrycken, samt annonsen i sig, är otillbörliga och vilseledande

2 utdrag ur Hästens produktkatalog 1996-1997 och

3 utdrag ur artikel införd i tidningen Allt i hemmet nr 10/1972.

Bevisningen under 2 och 3 åberopas till styrkande av att Hästens tidigare använt och alltjämt, i viss utsträckning, använder syntetmaterial och att således Hästens påstående om att endast naturmaterial används i Hästens sängar är ovederhäftigt och vilseledande.

Hästens har som skriftlig bevisning åberopat

1 kundbrev

2 testprotokoll avseende Dux/Lagans BRUNTE jämförd med Hästens Marquis och Classic och

3 testprotokoll avseende utmattningstest av fjäderpaket från Dux 1001 jämfört med fjäderpaket från Hästens Marquis.

Bevisningen under 1-3 åberopas till styrkande av att egenskaperna hos Hästens produkter och de tillverkningsmetoder som används av Hästens avviker från andra sängtillverkares.

4 bilder avseende sängtillverkning hos Hästens

5 bilder avseende sängtillverkning hos Tibro Bädden AB

Bevisningen under 4-5 åberopas till styrkande av påståenden om Hästens tillverkningsmetoder.

6 kundundersökning utförd av SIFO till styrkande av att Hästens produkter och tillverkningsmetoder är unika

7 annons avseende Carpe Diem-sängar, införd i Sydsvenska Dagbladet den 3 april 1998

8 utdrag ur produktkatalog från Dux

Bevisningen under 7-8 åberopas till styrkande av att framhållandet av ”skönheten” vid marknadsföring av sängar utgör ett subjektivt begrepp.

9 utlåtande av tekn. dr R. C., Chalmers Tekniska Högskola, Institutionen för Produktions-teknik till styrkande av att Hästens tillverkningsmetoder är unika.

Härutöver har Hästens åberopat annonser från Staland och Ekerö Möbler samt brev från Be-kaert Mathress Ticking och B. G. C. AB.

På Dux begäran har affärsinnehavaren O. L. hörts på nytt i Marknadsdomstolen. Dux har vi-dare åberopat uppspelning av bandupptagning av det vittnesförhör som hölls vid tingsrätten med butiksägaren P. P.

På begäran av Hästens har förnyade förhör hållits med butiksägaren A. T., butiksägaren L. D., butiksägaren P-A. O., direktören N-E. S. och tekn. dr R. C. Hästens har vidare åberopat banduppspelning av vittnesförhöret med auktoriserade revisorn A. Å.

## DOMSKÄL

Enligt marknadsföringslagen (1995:450) (MFL) skall marknadsföring vara vederhäftig. Den som i marknadsföring använder ett påstående skall kunna styrka påståendets riktighet. Kan han inte detta skall påståendet anses ovederhäftigt och därmed otillbörligt.

I den påtalade reklamen görs en rad påståenden om Hästens sängar.

Yrkande 1 a ”Världens skönaste sängar”

Den påtalade formuleringen ger, även om den har form av värdering, intrycket att Hästens sängar faktiskt har en utomordentligt hög komfortstandard och i detta avseende är överlägs-na alla andra sängar. Av utredningen i målet framgår visserligen att Hästens sängar har en hög kvalitet. Detta förhållande ger dock inte fog för ett så generaliserande och reservations-löst påstående som det aktuella. Marknadsdomstolen finner sålunda, i motsats till tingsrät-ten, att den påtalade marknadsföringen är ovederhäftig och därmed otillbörlig enligt MFL. Den omständigheten att andra företag vid marknadsföring av sängar använt uttryck av lik-artat slag är inte föremål för prövning i målet och föranleder inte någon ändrad bedömning. Överklagandet skall således vad avser yrkande 1 a bifallas.

Yrkande 1 b ”Vårt unika sätt att bygga sängar i vår egen sängfabrik i Köping, gör att vi kan lämna 25 års skriftlig garanti mot brott på fjädrar och sängram”

Dux har i Marknadsdomstolen hävdade att Hästens tillverkningsmetoder, unika eller ej, inte rimligen kan ha något att göra med hållfastheten av sängram och fjädrar och att kopplingen mellan tillverkningsmetoder och garantin är vilseledande genom att konsumenter bibringas uppfattningen att det är just tillverkningsmetoderna som gör att garantin kan lämnas.

Av utredningen i målet, främst genom avlagda vittnesmål, framgår att tillverkningen av Hästens sängar utförs med ett stort mått av hantverksmässighet. De komponenter i sängarna som är aktuella vad gäller garantin, dvs. sängramar och fjädrar, tillverkas emellertid av företag som är fristående från Hästens och används vid sammansättningen av sängarna i bolagets fabrik i Köping. De åtgärder som därvid vidtas med avseende på fjäderpaketen är att dessa packas in och förstärks på vissa punkter. I den påtalade formuleringen framhävs Hästens unika sätt att bygga sängar i bolagets egen fabrik i Köping. Som Dux anfört ger formuleringen intryck av att det är just tillverkningsmetoderna som används i Hästens fabrik i Köping som gör att 25 års garanti kan lämnas mot brott på fjädrar och sängram. Något sådant samband mellan Hästens tillverkningsmetoder och lämnandet av garantin föreligger enligt Marknadsdomstolens mening inte. Formuleringen är således vid en helhetsbedömning vilseledande i nu angivet hänseende och därmed otillbörlig. Överklagandet såvitt nu är i fråga skall därför bifallas.

Yrkande 1 c ”Alla Hästens är handbyggda. Ändå är 80 % av tillverkningspriset materialkostnader”

Dux har i denna del gjort gällande att Hästens med den angivna formuleringen vilseleder konsumenten att tro dels att Hästens använder särskilt dyrbart material eftersom materialkostnaden är förhållandevis hög, dels att materialkostnaden och arbetskostnaden är de kostnadsposter som väsentligen gör att Hästens sängar betingar ett högt pris. Hästens har anfört att ordet tillverkningspris använts synonymt med tillverkningskostnad och att konsumenterna inte kan vilseledas att tro att med tillverkningspris avses försäljningspris. Som anges i den överklagade domen (s. 11) är parterna ense om att 80 procent av tillverkningskostnaden är materialkostnader.

Marknadsdomstolen finner att ordet tillverkningspris i den aktuella formuleringen används på ett sätt som är ägnat att föranleda missförstånd. Ordet kan i och för sig syfta på tillverkningskostnaden, men konsumenter som tar del av annonsen måste få uppfattningen att uppgifterna om prisets sammansättning i det väsentliga gäller det pris som konsumenterna får betala. Den påtalade formuleringen ger intrycket att i Hästens sängar ingår dyrbart material och att även arbetskostnaden vid tillverkningen är hög samt att konsumentpriset till helt övervägande del är motiverat av dessa kostnader. Såvitt framgår av utredningen finns inte grund för att göra påståenden med denna innebörd om konsumentprisets sammansättning. Den påtalade formuleringen är därför som Dux gjort gällande vilseledande och otillbörlig. Överklagandet bör därför bifallas även vad gäller yrkande 1 c.

#### Yrkande 2 Skadestånd

I likhet med tingsrätten finner Marknadsdomstolen att Dux inte förmått styrka att någon minskad försäljning av Dux-sängar uppkommit till följd av den ifrågavarande annonsen. Någon skada har sålunda inte visats vara för handen. Härav följer att förutsättningar för att tillämpa bestämmelserna i 35 kap. 5 § rättegångsbalken saknas. Mot bakgrund av det anförda skall överklagandet i skadeståndsdelen lämnas utan bifall.

#### Rättegångskostnader

Vid den utgång som målet har fått i Marknadsdomstolen är Dux att anse som vinnande part utom i skadeståndsdelen. I den delen kan det inte ha uppkommit annat än mindre kostnader som inte går att särskilja. Dux är därför berättigat att, med befrielse från skyldigheten att ersätta Hästens för dess rättegångskostnader vid tingsrätten, erhålla ersättning för sina rättegångskostnader vid tingsrätten och i Marknadsdomstolen med de belopp som Dux har yrkat och mot vilkas skälighet Hästens inte haft något att erinra.

På Marknadsdomstolens vägnar

Staffan Laurén

Ledamöter: Staffan Laurén, Lars Jonson, Brita Swan och Lars-Gunnar Mattsson. Enhälligt

Sekreterare: Paul Katai

Rätt avskrivet intygar

Monica Stenderup