

MARKNADSDOMSTOLEN

DOM

2003:35

2003-12-09

Dnr C 2/03

KÄRANDE

T. & Co Aktiebolag,
Box 1010, 611 29 NYKÖPING
Ombud: advokaten Per Eric Alvsing och jur. kand.
Malin Forsell, Advokatfirman Vinge KB, Box 1703,
111 87 STOCKHOLM

SVARANDE

1. Svenska Open Workspace Aktiebolag,
Nytorpsvägen 32, 183 53 TÄBY
2. R. D.
Ombud för båda: jur. kand. Karl-Fredrik Björklund,
Drakstigen 1, 167 72 BROMMA

SAKEN

marknadsföring av elinstallationer m.m.

DOMSLUT

1. Marknadsdomstolen avvisar T. & Co Aktiebolags talan.
2. T. & Co Aktiebolag skall ersätta
 - a) Svenska Open Workspace Aktiebolag dess rättegångskostnader med trettiotusen (30 000) kr, varav 25 000 kr utgör ombudsarvode, och
 - b) R. D. för dennes rättegångskostnader med trettiosextusentvåhundrafemtio (36 250) kr, varav 31 250 kr avser ombudsarvode.

På beloppen under a) och b) skall ränta utgå enligt 6 § räntelagen (1975:635) från dagen för Marknadsdomstolens dom till dess betalning sker.

YRKANDEN

T. & Co Aktiebolag (T.) har yrkat att Marknadsdomstolen vid vite av 500 000 kr, eller annat kraftigt verkande vite som Marknadsdomstolen finner skäligt, förbjuder envar av Svenska Open Workspace Aktiebolag (WS) och R. D. att vidta marknadsföringsåtgärder som innehåller påståenden om att

- a) T:s invändning mot WS patent grundas på osanna påståenden från T:s verkställande direktör eller annan hos T. eller att det i övrigt är en påhittad historia som ligger bakom invändningen,
- b) T. eller någon anställd på T., utövat hot eller utpressning mot svarandena i samband med de förhandlingar som fördes mellan parterna eller att T. i samband med invändningen mot WS patent har använt sig av uppgifter eller referenser som man erhållit under dessa förhandlingar,
- c) T:s ledning systematiskt försökt köpa upp nya tekniska lösningar för att sedan lägga ner produkterna i syfte att hålla borta konkurrensen på marknaden och därigenom hålla uppe marginalerna på sitt befintliga sortiment,
- d) T. ägnar sig åt oegentligheter, eller andra påståenden med samma innebörd.

WS och R. D. har bestritt T:s talan.

Parterna har yrkat ersättning för rättegångskostnader

DEN PÅTALADE MARKNADSFÖRINGEN

T. har i målet påtalat en insändare publicerad i Svenska Elektrikerförbundets tidning Elektrikern, se *domsbilaga*.

GRUNDER OCH UTVECKLING AV TALAN

T.

Bakgrund

T. är ett svenskt företag som ingår i den franska koncernen Schneider Electric, som är en av Europas ledande leverantörer av installationslösningar för el-, tele- och dataapplikationer med speciellt fokus på s.k. intelligenta byggnader. Koncernen omsätter över 600 miljoner euro per år och har över 5 000 anställda.

T. är störst på marknaden i Sverige för s.k. aluminiumstavar, vilka används vid elinstallationer för att leda – och i någon mån dölja – el-, tele- och datakablar till användaren. Inom elbranschen är T. ett mycket väl känt företag och utan tvekan det företag man främst förknippar med denna typ av produkt.

R. D. är styrelseledamot och verkställande direktör i WS. Detta företag har utvecklat en produkt som man kallar ”Trunk”, vilken i kombination med en installationsbox kan bilda ett substitut för en enkel installationsstav. Trunk består av ett textilstycke som bildar två separata kabelutrymmen genom att ytterkanterna viks inåt och låses i mitten med hjälp av ett kardborrband. WS har därvid inköpt installationsboxar av T:s systerbolag, EFAB Electric AB. Trunk används således på samma sätt som T:s aluminiumstavar, dvs. för att dölja och leda kablar. WS har tidigare haft patent för denna produkt men patentet har – på talan av T. – upphävts av Patent- och registreringsverket (PRV) den 4 juni 2003.

För några år sedan förde T. förhandlingar med R. D. om ett eventuellt förvärv av WS. Förhandlingarna pågick under nästan ett år utan att parterna kunde komma överens om prisnivån. Därefter avbröts förhandlingarna och T. är numera inte längre intresserat av att förvärva WS.

Efter det att förhandlingarna hade avslutats var en av T:s anställda på besök hos en reklambyrå i Helsingborg vid namn Bates och uppmärksammade då att Trunk fanns installerad i Bates lokaler. Det framkom så småningom att Trunk funnits i lokalerna sedan 1996/97 och

att Trunk installerats på Bates huvudkontor i Stockholm redan i mars 1996. Trunk patent-söktes hösten 1997. T. är ett företag som är vant vid att hantera immateriella rättigheter och det var därmed uppenbart för T. att det brast i nyhetskravet när patent söktes för Trunk. Mot bakgrund härav invände T. mot patentet, varvid B. L., Bates dåvarande verkställande direktör, skriftligen intygade i ärendet vid PRV att Trunk funnits installerad i företagets lokaler i Helsingborg sedan årsskiftet 1996/97.

När det blev känt för WS och R. D. att T. invänt mot patentet så började dessa, genom R. D., att utöva påtryckningar mot T. och hotade med att vidta vissa åtgärder om inte T. antingen förvärvade WS eller drog tillbaka patentinvändningen.

T:s marknadsdirektör, T. S., erhöll därvid den 19 november 2002 ett e-postmeddelande från R. D. innehållande en ”handlingsplan”. Av denna framgick de åtgärder som WS och R. D. avsåg att vidta, bl.a. att låta införa en till e-post-meddelandet bifogad annons i ”samtliga små nischtidningar”, om inte T. gick med på deras krav.

Av handlingsplanen framgick även att svarandena hade för avsikt att skicka informationen både till T:s och till WS gemensamma kunder, konkurrenter, olika typer av tidningar, storföretag och andra. Allt detta med det tydligt uttalade syftet att ”åsamka T. samma procentuella skada på nettoresultatet som det kostar Workspace att vidmakthålla patentet i Sverige”. Vidare angavs i e-postmeddelandet som ett av tre ytterligare motiv:

”För det andra så hoppas jag att ni förstår att jag menar allvar och inser att er skada kan bli väsentligt större än prislappen på Workspace så ni kanske väljer att köpa.”

En vecka senare, den 27 november 2002, fick T. kännedom om att ett dokument i form av en fil fogad till ett e-postmeddelande med rubriken ”är T:s ledning kriminell” skickats till ett flertal personer med anknytning till T., totalt ca 50 – 60 personer som ingick i T:s och Schneider Electric's svenska säljkårer. Den bifogade filen innehöll en berättelse med rubriken ”David mot Goliat”, som är i stort sett identisk med den insändare som sedermera kom att publiceras i tidningen Elektrikern. Texterna skiljer sig endast åt på det sättet att personnamn och vissa detaljer tagits bort i den text som publicerades i Elektrikern.

Vidare skickades den 28 november 2002 ett brev per fax till H. L., som är ordförande och koncernchef för Schneider Electric. I brevet och en bifogad "Action plan" redogjordes för de åtgärder som WS och R. D. redan vidtagit och planerade att vidta.

WS och R. D. följde sin plan och skrev en text som skickades till tidningen Elektrikern med begäran om att få denna intagen som annons i första numret för år 2003. Texten kom också att publiceras i detta nummer av tidningen med rubriken "David mot Goliat", dock under beteckningen insändare.

Elektrikern är Sveriges största tidning inom elbranschen och har en upplaga på över 28 000 exemplar. Insändaren följer innehållsmässigt i allt väsentligt den annons som WS och R. D. tidigare hotat med att publicera. I texten kallas T. för "Goliat", men för tidningens läsekrets står det klart att det är T. som avses. T. har varit marknadsledare beträffande de aktuella produkterna i 15 år. Texten är starkt kritisk mot T.. Det talas om hot och att T:s invändning mot patentet grundas på en "påhittad historia" samt att T. "systematiskt försökt köpa upp nya tekniska lösningar för att sedan lägga ned dessa nya produkter i syfte att hålla borta konkurrensen på marknaden och därigenom kunna hålla uppe marginalerna på sitt eget sortiment". Insändaren var inte undertecknad men R. D. har sedermera vidgått att det är han som skickat denna till Elektrikern.

WS och R. D:s syfte med insändaren, dvs. att förmå T. att antingen förvärva WS eller dra tillbaka patentinvändningen, framgår vidare uttryckligen i ett fax från svarandena till H. L. på Schneider Electric den 20 januari 2003.

Att WS och R. D:s åtgärder uppmärksammats framgår bl.a. av ett e-postmeddelande som R-E. A., säljare på Lexel Electric AB som är ett systerbolag till T. och Key Account Manager för ABB, erhöll den 21 januari 2003 från O. H. på ABB. Av detta meddelande framgick att det stod klart för O. H. att det var T. som åsyftades i insändaren i Elektrikern. Dessutom ställde denne i meddelandet följande fråga: "[..] kan man köpa stavar av dig i fortsättningen eller vad händer nu ???". Detta visar att WS och R. D. nått framgång med sin kampanj och faktiskt vilselett marknaden.

Efter det att T. väckt talan i målet har WS och R. D. den 4 februari 2003 sänt ytterligare fax till H. L.

Sammanfattning

WS och R. D. har således på ovan angivet sätt målmedvetet agerat för att misskreditera T. och därmed minska intresset för T:s produkter som ostridigt konkurrerar med WS produkter. Det uttalade syftet har därvid varit att förorsaka ekonomisk skada för T. och dess ägare. WS och R. D. gör inte heller någon hemlighet av att man avser att fortsätta med de påtalade åtgärderna oavsett utgången i detta mål, vilket framgår av ovan nämnda fax till H. L. den 4 februari 2003, vari sägs bl.a.

”If I win I will use the sentence and the articles to inform French Journalist and the entire analyst at the mayor banks in Europe. If i loose I will do the same thing but only distribute the articles, ...”

Enligt T:s uppfattning är den påtalade insändaren med rubriken ”David mot Goliat” av rent kommersiell natur och därmed är MFL tillämplig på denna. Beskrivningen i insändaren av T:s verksamhet är osann och därigenom vilseledande för konsumenter och näringsidkare i strid mot 6 § marknadsföringslagen (1995:450) (MFL). Dessutom är det fråga om starkt nedsättande och grundlösa beskyllningar om att en konkurrent bedriver sin verksamhet på ett ohederligt och klandervärd sätt. Den påtalade marknadsföringen är därför också misskrediterande och därmed otillbörlig enligt 4 § MFL.

WS och R. D.

Bakgrund

WS och R. D. har i allt väsentligt vitsordat de faktiska omständigheter som T. lämnat sakframställningsvis. Därutöver har WS och R. D. anfört följande.

Enligt R. D:s uppfattning fördes förhandlingarna med T. under sekretess. Under dessa förhandlingar lämnade WS vissa referenser beträffande Trunk, bl.a. reklambyrån Bates. T:s agerande, dvs. att först förhandla om ett förvärv och sedan när dessa förhandlingar hade strandat klandra WS patent med utnyttjande av uppgifter man erhållit under förhandlingarna, gjorde R. D. minst sagt upprörd och hämndlysten. I syfte att hämnas ville därför R. D. tala om för så många som möjligt hur han hade blivit behandlad av T.. Detta skedde också genom de av T. beskrivna åtgärderna, bl.a. den nu påtalade insändaren. Det är således riktigt

att syftet med åtgärderna varit att skada och misskreditera T., men detta har inte på något sätt skett i syfte att främja avsättningen för WS produkter.

Efter den 5 februari 2003, dvs. efter det att Marknadsdomstolen lämnat T:s yrkande om interimistiskt förbud utan bifall, har emellertid inga ytterligare åtgärder mot T. förekommit och R. D. har inte heller för avsikt att fortsättningsvis vidta några ytterligare åtgärder mot T..

Sammanfattning

Sammanfattningsvis gör WS och R. D. gällande att MFL inte är tillämplig på den påtalade insändaren, eftersom denna är tryckfrihetsrättsligt skyddad. Därtill kommer att de påtalade åtgärderna numera upphört, varför ett förbud, under alla förhållanden, saknar betydelse.

BEVISNING

Parterna har åberopat viss skriftlig bevisning.

DOMSKÄL

Frågan om Marknadsdomstolens behörighet

I målet aktualiseras först frågan om MFL är tillämplig på den påtalade insändaren eller om den, som WS och R. D. gjort gällande, är tryckfrihetsrättsligt skyddad och därmed faller utanför MFL:s tillämpningsområde.

För att ett ingripande enligt MFL skall kunna ske mot marknadsföring i tryckt skrift krävs enligt rådande rättsuppfattning att framställningen är av rent kommersiell natur. Det betyder att framställningen skall ha ett kommersiellt syfte och rent kommersiella förhållanden till föremål. Hit hör framställningar som handlar om näringsidkarens affärsverksamhet eller däri tillhandahållna varor och tjänster och som har ett kommersiellt, vanligtvis avsättningsfrämjande syfte. I motiven till den tidigare gällande marknadsföringslagen angavs att ingripanden med stöd av lagen inte borde kunna ske mot reklam som var inriktad på att bibringa allmänheten vissa värderingar eller påverka dess allmänna beteende i viss riktning (prop. 1970:57 s. 67). Sådana framställningar skyddades och skyddas alltjämt såvitt avser tryckta skrifter av tryckfrihetsförordningen. I nämnda förarbetsuttalande betonades också vikten av att undvika

en rättstillämpning som kan te sig tvivelaktig från tryckfrihetsrättslig synpunkt. Vid tvekan skall sålunda tryckfriheten ges företräde. Dessa principer anses fortfarande gälla och har kommit till uttryck i ett flertal fall där frågan om Marknadsdomstolens behörighet att ingripa mot en tryckt skrift prövats (se bl.a. MD 2002:34 med där gjorda hänvisningar till äldre avgöranden).

Vid bedömningen av den nu påtalade insändaren kan Marknadsdomstolen inledningsvis konstatera att denna avser kommersiella förhållanden. Det är också utrett i målet att den omständigheten att T. inte nämns vid namn utan kallas för "Goliat" inte torde medföra att Elektrikerns läsare inte förstår att det är T. som avses. Den vädjan till läsaren som framförs under punkten 1 om att kontrollera alternativa leverantörer av bl.a. aluminiumstavar ger också intryck av att syftet med framställningen – åtminstone till viss del – varit att främja avsättningen av bl.a. WS produkter på bekostnad av T:s.

Emellertid består framställningen, som varit föremål för viss redaktionell bearbetning innan den publicerats, till övervägande del av en beskrivning av vad som – enligt skribenten, dvs. R. D. – förevarit mellan parterna. Enligt Marknadsdomstolens uppfattning ger framställningen därvidlag framför allt ett allmänt intryck av att vilja informera tidningens läsare om hur ett litet bolag i branschen, enligt skribenten, blivit behandlat av en marknadsledande konkurrent. Därtill kommer att insändarens ingress och den uppmaning som riktas till läsaren under punkten 2 om att informera bl.a. media om oegentligheter inom elbranschen ger intryck av att syftet med framställningen även i viss mån varit att skapa opinion mot bristande konkurrens och utveckling inom branschen. Vid nu angivna förhållanden kan framställningen inte anses vara av rent kommersiell natur. Förutsättningar saknas därmed att ingripa mot den påtalade insändaren med stöd av MFL. Marknadsdomstolen avvisar därför T:s talan.

Rättegångskostnader

Vid denna utgång är T. skyldig att ersätta WS och R. D. deras rättegångskostnader i målet. Om de yrkade beloppen råder inte tvist.

På Marknadsdomstolens vägnar

C H Fallenius

Ledamöter: Christer Fallenius, ordförande, Ingegerd Westlander, Per Eklund, Lars-Gunnar Mattsson, Sten Nyberg, Anders Stenlund och Barbro Wickman-Parak. Enhälligt

Sekreterare: hovrättsassessorn Johan Rosén