SØ- OG HANDELSRETTEN
KENDELSE

afsagt den 10. april 2025

Sag BS-55788/2024-SHR

Estatetool A/S
(advokat Amalie Gustafsson (prøve))

mod

Mindworking A/S
(advokat Henrik Mansfeldt Witt)

Denne afgørelse er truffet af vicepræsident Harald Micklander sammen med de sagkyndige medlemmer Hans Henrik Bjørstrup og Peter Halkjær Jensen.

Sagens baggrund og parternes påstande

Sagen, der er anlagt den 11. november 2023, er en midlertidig forbuds- og påbudssag, som i første række drejer sig om, hvorvidt de af sagsøger, Estatetool A/S, nedlagte påstande over for sagsøgte, Mindworking A/S, har den fornødne klarhed og præcision til at kunne danne grundlag for en konklusion i en kendelse.

Estatetool A/S har fremsat følgende påstande:

Principalt

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software i form af en projektsalgs- og udlejningsløsning, der kan bruges indenfor samme og/eller i det væsentligste lignende forretningsområder som Estatetool A/S' projektsalgs- og udlejningsløsning.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen, fremstillingen og salget af en projektsalgs- og udlejningsløsning, der kan bruges indenfor samme og/eller i det væsentligste lignende forretningsområder som Estatetool A/S' projektsalgs- og udlejningsløsning.

Subsidiært

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software i form af en projektsalgs- og udlejningsløsning, som kan understøtte salg og udlejning i porteføljeform samt salg og udlejning af flere enheder på samme matrikel.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen, fremstillingen og salget af en projektsalgs- og udlejningsløsning, som kan understøtte salg og udlejning i porteføljeform samt salg og udlejning af flere enheder på samme matrikel.

Mere subsidiært (1)

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software,som indeholder og/eller understøtter de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen, fremstillingen og salget af en software, som indeholder og/eller understøtter de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4.

Mere subsidiært (2)

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software, som indeholder og/eller understøtter de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4 i forbindelse med og/eller i sager med projektsalg og -udlejning.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen,

fremstillingen og salget af en software, som indeholder og/eller understøtter de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4 i forbindelse med og/eller i sager med projektsalg og -udlejning.

Mere subsidiært (3)

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software, som indeholder og/eller understøtter funktionerne at oprette og rette data, billeder og plantegninger på mange boligenheder samtidig og generering af digitale lejekontrakter, bilagspakker, kredittjek og screening af kunder.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen, fremstillingen af en software, som indeholder og/eller understøtter funktionerne at oprette og rette data, billeder og plantegninger på mange boligenheder samtidig og generering af digitale lejekontrakter, bilagspakker, kredittjek og screening af kunder.

Mest subsidiært

1. Mindworking A/S forbydes at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software, som indeholder og/eller understøtter funktionen genereringen af digitale lejekontrakter i sager med projekt- og porteføljeudlejning for private ejendomsbesiddere.

2. Mindworking A/S påbydes til Estatetool A/S at udlevere - subsidiært deponere hos en uvildig tredjepart - enhver hidtil eksisterende materiale og kode relateret til og/eller anvendt ved udviklingen, markedsføringen, fremstillingen af en software, som indeholder og/eller understøtter funktionen genereringen af digitale lejekontrakter i sager med projekt- og porteføljeudlejning for private ejendomsbesiddere.

Mindworking A/S har fremsat følgende påstande:

Principalt
Afvisning

Subsidiært
Frifindelse

Mere subsidiært
Nedlæggelse af forbud mod sikkerhedsstillelse

Oplysningerne i sagen

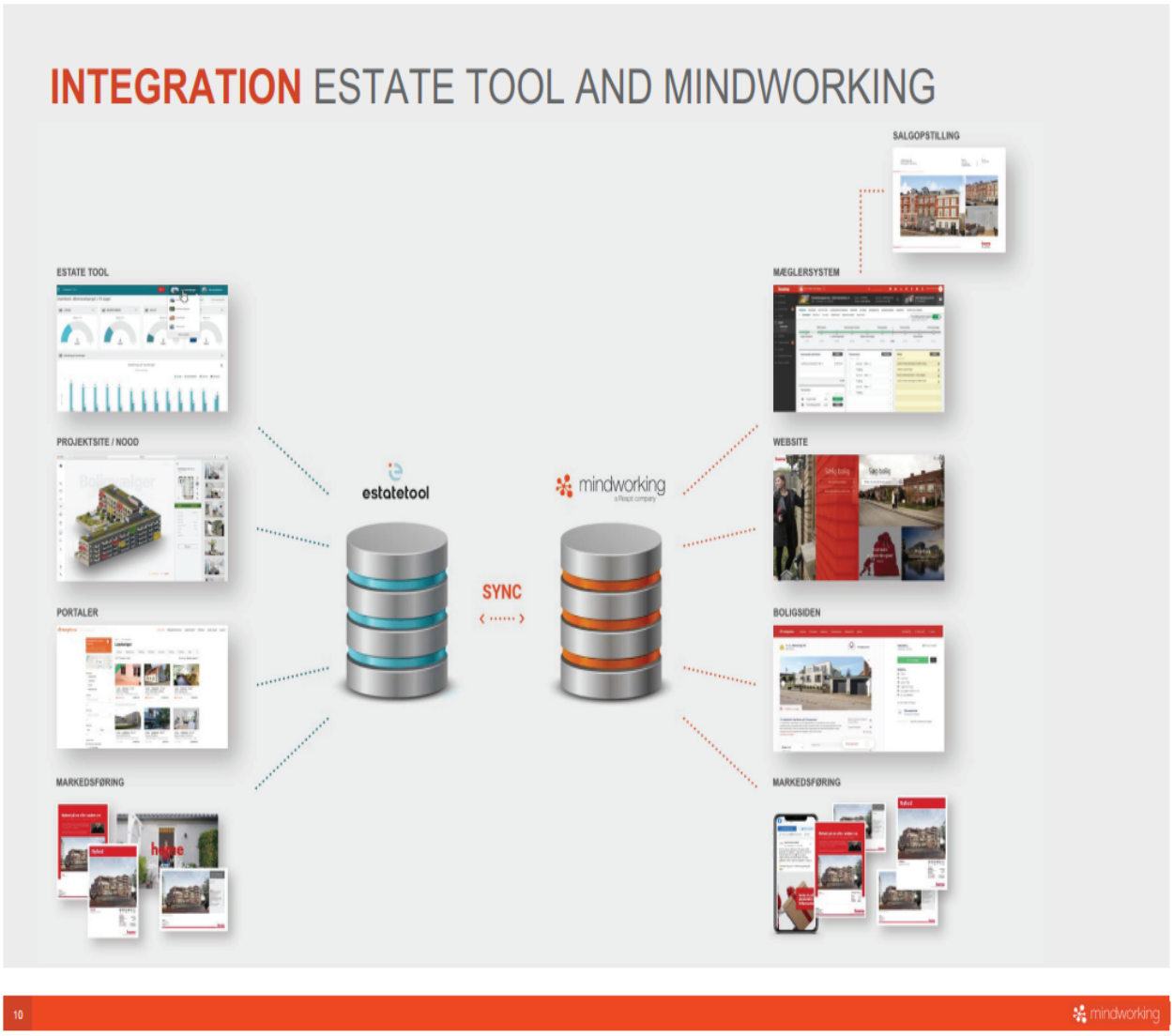
Estatetool A/S (herefter Estatetool) er et dansk selskab, hvis formål blandt andet er at udvikle og sælge softwareløsninger.

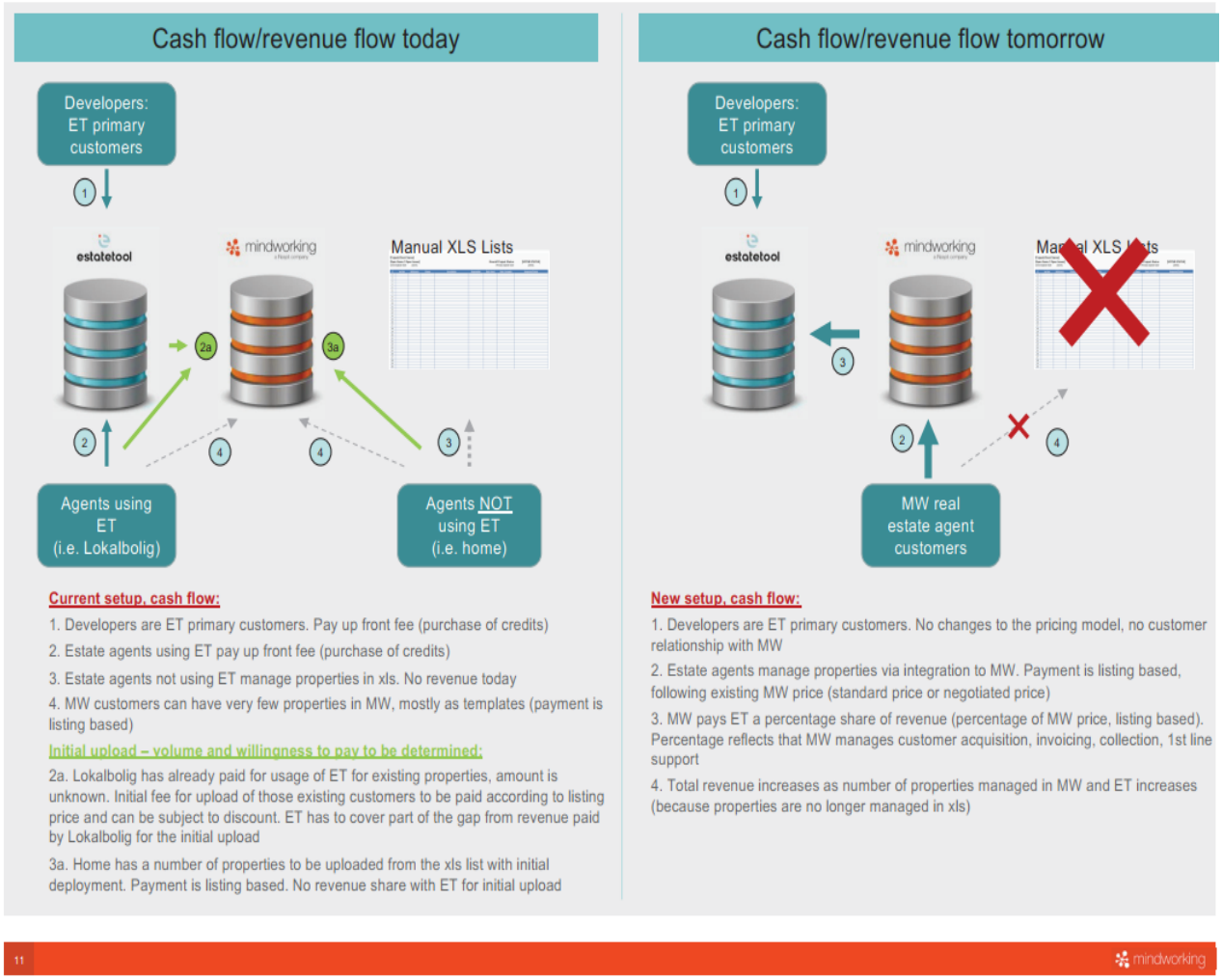
Mindworking A/S (herefter Mindworking) er et dansk selskab, som også udvikler softwareløsninger. Mindworking er ejet af det britiske selskab Reapit Ltd.

Parterne har haft et samarbejde om software til ejendomsmarkedet.

I forløbet er blandt andet udarbejdet en præsentation af 24. januar 2022 med titlen "Project Market", hvor blandt andet nedenstående slides ses:

"…





…"

Af licensaftale af 14. juni 2022 mellem Estatetool og Mindworking vedrørende licensering af integration til Estatetool-software fremgår blandt andet:

"…

1 DEFINITIONER OG FORTOLKNING

1.1 I Aftalen har følgende ord og udtryk den betydning, der er anført nedenfor, medmindre andet fremgår af sammenhængen.

Aftalen	denne aftale med bilag
…	
Integrationen	Integration mellem Mindworkings mæglerværktøj "Mæglersystemet" og "Markedsføringsystemet" og Softwaren.
…	

Softwaren	den softwareløsning ved navn "Estatetool", som Estatetool har udviklet, som er nærmere beskrevet i Aftalens pkt. 2.

…

1.4 Aftalen udgør den fulde aftale mellem Parterne om Aftalens anvendelsesområde og erstatter eventuelle tidligere drøftelser og aftaler herom mellem Parterne.

2 FORMÅL OG BAGGRUND

2.1 Estatetool har udviklet softwareløsningen/IT-systemet "Estatetool" til blandt andet håndtering af såkaldte projektenheder eller seriesalg. "Estatetool"-systemet bruges både til udlejning og salg og er målrettet ejendomsmæglere, ejendomsudviklere, professionelle udlejere og administratorer og lignende aktører. "Estatetool"-softwaren er nærmere beskrevet i Bilag 1 ("Estatetool"-softwaren betegnes samlet som "Softwaren").

2.2 Mindworking ønsker at opnå en ret til at tilbyde Integrationen til Slutbrugerne, og Parternes intention med Aftalen er således at fastsætte vilkårene for, at Mindworking opnår en sådan ret til at udbyde Integrationen til Slutbrugerne, idet Slutbrugerne indgår en særskilt slutbrugeraftale med Estatetool om anvendelse af Softwaren.

…

6 KONKURRENCEKLAUSUL

6.1 Så længe Aftalen er i kraft, er Mindworking og dets koncernforbundne selskaber, der opererer på det danske ejendomsmarked, ikke berettiget til, hverken direkte eller indirekte, at drive, være økonomisk interesseret eller beskæftiget i virksomhed, der konkurrerer med Estatetool inden for software, der bruges indenfor samme eller i det væsentligste lignende forretningsområder som Softwaren (eksempelvis softwareprodukter som kan anvendes til projektsalgsmarkedet eller seriesalg, herunder salg/udlejning i porteføljeform eller salg/udlejning af flere enheder på samme matrikel, eller softwareprodukter der bruges til at markedsføre og/eller præsentere boliger på projektsalgsmarkedet, fx en boligvælger). Mindworking er i denne periode heller ikke berettiget til at medvirke til at udvikle software eller andre produkter, som konkurrer med Estatetool som angivet i dette pkt. 6.1. Mindworkings konkurrenceklausul udstrækkes dog ikke til det tilfælde, at Mindworkings slutbrugere eller øvrige kunder udvikler eller integrerer løsninger via Mindworkings web API tilsvarende Softwaren, medmindre der er tale om, at der

ved sådan 3. mands udvikling er sket et selvstændigt brud på vilkårene i denne Aftale, herunder punkt 12 (Fortrolighed) og punkt 7 (Immaterielle Rettigheder).

6.2 Så længe Aftalen er i kraft, er Estatetool og dets koncernforbundne selskaber, der opererer med distribution (salg, licentiering, bruge rettigheder eller anden adgang) af software til det danske ejendomsmarked, ikke berettiget til at indgå licensaftaler tilsvarende Aftalen om Integrationen eller tilsvarende integrationer af Softwaren med følgende af Mindworkings konkurrent C&B Systemer A/S.

…

10 AFTALENS VARIGHED, MISLIGHOLDELSE OG OPHØR

10.1 Aftalen træder i kraft ved Parternes underskrivelse og skal vedblive med at være i kraft, indtil den opsiges i overensstemmelse dette pkt. 10 eller ophæves.

10.2 Aftalen er uopsigelig i de første 36 måneder efter ikrafttræden. Efter dette tidspunkt kan hver Part opsige Aftalen ved at give den anden Part et skriftligt varsel herom på minimum 24 måneder.

…"

I Estatetools mere subsidiære påstande (1) og (2) er henvist til "de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4". De "angivne funktioner" er i stævningen af 11. november 2024 oplistet som følger:

"…

1. Oprette og rette data på mange boligenheder samtidig

2. Mediepakker til håndtering af ens materiale på mange boligenheder på samme tid

3. Håndtering af dokumenter på mange boligenheder på samme tid eller nemt ved brug af dokument- og bilagspakker

4. Multi-upload af dokumenter og medier på mange boligenheder

5. Overblik over status på boligenheder (ledige, reserverede, solgte, udlejede mv.)

6. Nedarvning og anvendelse af indstillinger, data mv. fra ejendommen til tilknyttede boligenheder

7. Automatisk screening af potentielle lejere eller købere

8. Kredittjek af potentielle lejere

9. Generering af automatiske lejekontrakter til projektudlejning

10. Håndtering af tekster i forbindelse med udarbejdelse af kontrakter, herunder fx udarbejdelse af § 10 og § 11 i en lejekontrakt, som kan hentes fra en ejendom eller en boligenhed

11. Elektronisk signering af flere dokumenter samtidig inkl. bilag

12. Et dashboard med overblik over alle enheder og aktiviteter

13. Administrering af begivenheder relateret til projektsalg og -udlejning

14. Planlægning og administrering af fremvisninger af ejendomme til projektsalg og -udlejning

15. Håndtering af leads modtaget fra boligvælgere, hjemmesider, kampagner, API'er mv.

16. Compliance/GDPR af data i systemet, herunder automatiske sletterutiner mv.
…"

Forklaringer

Der er under sagen afgivet forklaring af Alexander Windig, Sally Lund, Mark Armstrong, Claus Mathorne, Susanne Leth, Uffe Drejer, Mette Hjære og Janne Brorson Dahm.

Alexander Windig har forklaret blandt andet, at han er direktør og medejer af Estatetool.

Han er uddannet ejendomsmægler og har arbejdet som almindelig mægler med salg af brugte boliger og som projektmægler med projektsalg.

Estatetool udbyder et softwaresystem, der anvendes af forskellige professionelle aktører inden for ejendomsbranchen. Estatetools brugere har det til fælles, at de enten er ejere eller forvaltere eller arbejder med udlejning og salg af ejendomme. Der er ikke begrænsninger på, hvilke aktører der kan anvende Estatetools løsning. Hvis man f.eks. har en ejendom i Carlsberg Byen, som skal sælges, og hvor man har behov for noget software, der kan understøtte denne proces, så kan man anvende Estatetools løsning.

Idéen bag Estatetools system opstod, da han arbejdede som projektmægler. Idéen var at bygge noget software, som kunne anvendes som arbejdsredskab,

og som var specialiseret og nicheskabt til at kunne håndtere de arbejdsgange, herunder gentagne arbejdsgange og -processer, som der er i forbindelse med projektsalg inden for ejendomsbranchen.

Han fik gennem sit netværk kontakt til Nicolaj Bror Eriksen, og de startede omkring slutningen af 2012 eller starten af 2013 en dialog om, hvordan man kunne anvende den viden, som han selv besad, til at udvikle noget software til at løse de udfordringer, som han sad med i sit arbejde med blandt andet projektsalg.

Det var Nicolaj Bror Eriksen, der stiftede selskabet Estatetool i 2017, hvor kildekoden til Estatetools systemer også ligger.

Da han stoppede på sit daværende arbejde i 2019, ville han gerne arbejde med digitalisering inden for ejendomsbranchen, da de løsninger, der var på markedet, slet ikke kunne håndtere de udfordringer, der var ved projektsalg og -styring. Estatetools system kunne på daværende tidspunkt heller ikke løse udfordringerne, og Estatetool havde heller ikke den fornødne knowhow til at kunne videreudvikle på softwaren.

Han kontaktede derfor først Nicolaj Bror Eriksen for at høre, om Nicolaj Bror Eriksen kunne være interesseret i at arbejde videre med softwaren i regi af Estatetool, men Nicolaj Bror Eriksen havde ikke ressourcerne til det.

Han kontaktede herefter Claus Mathorne, der på daværende tidspunkt arbejdede ved Mindworking. Han forklarede Claus Mathorne, at han havde utrolig meget viden om ejendomsbranchen, og at han gerne ville anvende sin viden til at udvikle noget software inden for projektsalg og udlejning i ejendomsbranchen.

Claus Mathorne syntes, at det var en spændende idé, og de indledte derfor omkring starten af 2020 en dialog om udviklingen af systemet Proper.Buddy.

Han og Claus Mathorne stiftede også Nood. ApS, som er et reklamebureau med speciale inden for ejendomsmarketing.

Dialogen omkring udviklingen af Proper.Buddy tog for alvor til omkring juni 2020, men det var en lang proces med at finde ud af, hvad det krævede, og hvad Mindworkings system kunne og ikke kunne, samt hvordan de kom derhen, hvor de gerne ville være med Proper.Buddy.

Mindworkings system havde nogle funktioner, som man kunne bygge videre på, men hele grundpræmissen for, hvordan arbejdsgangene skulle være, manglede, og det skulle man løse rent teknisk

Mindworking vidste ikke, hvad ejendomsudvikling og -projektmarkedet gik ud på, og hvad et eventuelt system skulle kunne for at løse de udfordringer, som der var på markedet, ligesom Mindworking ikke havde et system, der kunne det, som han gerne ville have, at systemet skulle kunne. Der var derfor behov for at gennemgå systemet fra A-Z og afdække, hvad man vidste, at systemet kunne, hvad man gerne ville have, at systemet skulle kunne, og hvor stor et brød, man var man ved at slå op. Den fremlagte "Kravspecifikation & Løsningsbeskrivelse" af 13. maj 2020 vedrørende Proper Buddy var en afdækning på grundlag af, at han og Thomas Høeg Mogensen brain stormede på problemer og løsninger. Han og Thomas Høeg Mogensen brugte utroligt mange ressourcer på at udarbejde kravspecifikationen og løsningsbeskrivelsen, da det var dem, der besad den relevante knowhow fra branchen.

Da han sendte den fremlagte e-mail af 2. november 2020 til Mindworking, var han ved at miste tålmodigheden med Mindworking i forhold til Proper.Buddy. De havde udarbejdet kravspecifikationen og løsningsbeskrivelsen i maj 2020, og i november 2020 sad de stadig og kiggede på skærmbilleder.

Der var ikke indgået en egentlig aftale mellem ham og Thomas Høeg Mogensen på den ene side og Mindworking på den anden side vedrørende udviklingen af Proper.Buddy, og han ytrede sine bekymringer til Mindworking om, at han og Thomas Høeg Mogensen var kommet med så meget knowhow og viden, og at de ikke havde fået noget retur fra Mindworking.

Proper.Buddy projektet blev droppet af to årsager.

For det første blev Proper.Buddy projektet droppet, da Mindworking ikke havde tid til projektet, og Sally Lund fra Mindworking, der tidligere havde været en del af projektet, måtte trække sig, hvorefter Claus Mathorne overtog. Han havde en oplevelse af, at Mindworking i virkeligheden ikke var interesseret i at kaste sig ud i et kæmpe udviklingsprojekt.

For det andet blev det droppet som følge af, at han opstartede en dialog med Nicolaj Bror Eriksen om køb af Estatetool, da Nicolaj Bror Eriksen havde kontaktet ham herom. Estatetools system havde nogle af de funktionaliteter, der skulle bruges for at løse udfordringerne med projektsalg og udlejning på ejendomsmarkedet, og som de kunne udvikle videre på, ligesom det var en fordel, at Estatetools system allerede var live. Det passede derfor med, at projektet med Mindworking om Proper.Buddy gled ud i sandet, og at de i stedet kunne forsøge at bygge videre på Estatetools system.

Nood. ApS købte Estatetool i 2021.

Det kræver specialistviden inden for navnlig projektmarkedet for at kunne udvikle den software, der ligger bag Estatetools system. Både han og Thomas Høeg Mogensen havde denne viden, og de videreudviklede på Estatetools system, efter at Nood. ApS havde købt Estatetool i 2021.

Når de skal udvikle en ny funktion i Estatetools system, starter de typisk med at identificere en udfordring eller et behov, som de gerne vil løse eller imødekomme. Herefter finder de ud af, om udfordringen mv. kan løses med eksisterende software, eller om der skal udvikles ny software. Der bliver i den forbindelse lavet mockups, kravspecifikationer, user stories mv., som man sender videre til udviklere, der laver en demo, som man kan teste. Hvis alt går godt, så frigiver man systemet til produktion.

Udviklingstiden på den enkelte funktion afhænger af, hvad der skal udvikles. Når det er små ting, kan det måske tage 14 dage, og hvis der er tale om større funktioner, kan det tage længere tid.

I Mindworkings system kunne man arbejde med sagerne, som var det en almindelig bolighandel med brugte boliger, hvilket vil sige en én til én handel, hvor man har én bolig, der skal sælges, og én køber, der ønsker at købe den.

En almindelig bolighandel adskiller sig fra projektsalg eller udlejning, da man ved projektsalg og udlejning typisk har en ejendom bestående af nærmest identiske lejligheder, hvor det i almindelighed alene er etageforskelle eller altaner, der adskiller lejlighederne fra hinanden. Det kræver derfor, at man kan masseoprette data og nemt rette i data for flere lejligheder på én gang.

Hvis man f.eks. arbejder som en aktør med projektsalg, udlejning, seriesalg eller porteføljeudlejning mv., så har man behov for funktionaliteter, som kan hjælpe med nemt at markedsføre sagerne og lægge data i form af tekst og billeder ud på sagerne. Herefter har man behov for funktionaliteter, som kan hjælpe en med at få sagerne ud på forskellige platforme, hvor kunder kan se projekterne. Når kunderne begynder at komme, så har man behov for hjælp til at kunne holde styr på kunderne og til at screene dem blandt andet ved kredittjek eller lign., så man kan finde den kunde, som den enkelte lejlighed skal sælges eller udlejes til mv. Når man har fundet den kunde, som skal have lejligheden, så skal der udarbejdes kontrakter, som skal signeres, sendes mv., og så skal lejligheden overgå til administration. Der er derfor utroligt mange repetitioner i forhold til arbejdsgange i forbindelse med et projektsalg.

I Estatetool er mange af processerne automatiseret, hvilket gør det nemt for den enkelte mægler at håndtere og arbejde med et større projektsalg.

I Mindworking system ville man skulle gå ind på samtlige lejligheder i ejendommen og foretage ændringerne, hvorimod man i Estatetools system kan nøjes med at foretage ændringen et sted. Man vil derfor som mægler skulle bruge langt mindre tid på at vedligeholde data på de forskellige sager, hvis man anvender Estatetools system, ligesom sagerne på de enkelte lejligheder nemt kan oprettes, fordi mæglerne blot kan nøjes med at uploade et Excel ark eller en csv-fil med sagsnumrene, og så opretter Estatetool selv sagerne.

I sommeren 2021 begyndte en dialog mellem Estatetool og Mindworking om integration mellem deres respektive systemer.

Det var ham selv, Claus Mathorne, Susanne Leth og Paul Starkey, der havde de indledende drøftelser om samarbejdet mellem Estatetool og Mindworking, og han mener, at det var Paul Starkey, som endte med at lede forhandlingerne om en licensaftale.

Claus Mathorne var på tidspunktet for forhandlingerne af aftalen om samarbejdet mellem Estatetool og Mindworking både direktør hos Mindworking og medejer af Nood. ApS og dermed af Estatetool. Claus Mathorne havde derfor en form for dobbeltrolle i forhold til forhandlingerne af licensaftalen og dialogen herom.

Det var dog hans oplevelse, at Claus Mathorne i forbindelse med forhandlingerne var alt for meget på Mindworkings side og ofte tog Mindworkings parti i drøftelserne. Han var derfor frustreret over, at Claus Mathorne ikke var mere upartisk i forhold til Mindworking og gjorde mere for Estatetool, men det var en svær rolle, som Claus Mathorne sad i. Claus Mathorne trak sig til sidst fra forhandlingerne, da han hans dobbeltrolle gav anledning til konflikter.

Det var ideen, at de skulle hurtigt i gang med at udvikle integrationen. Det var en tekniker ved navn Brian Mathorne hos Mindworking, som skulle stå for udviklingen. Estatetool oprettede til brug herfor en DEV-server, som er et udviklingsmiljø, hvor Mindworking fik adgang til Estatetools fulde kildekode og systemer, således at Brian Mathorne kunne assistere med og udvikle integrationen mellem Mindworking og Estatetools systemer.

Han mener ikke, at der var andre, der fik adgang til Estatetools udviklingsmiljø end Brian Mathorne fra Mindworking. Brugeradgangen til udviklingsmiljøet, som fremgår af e-mail af 30. november 2021 fra Nicolaj Bror Eriksen til Brian Mathorne, var alene givet til Brian Mathorne, da det var Brian Mathorne, der skulle hjælpe med at gennemføre integrationen.

Det var vigtigt for Estatetool, at der var en konkurrenceklausul i licensaftale af 14. juni 2022 mellem Estatetool og Mindworking, da Mindworking var en stor

spiller, som han var bekendt med kunne have en intention om selv at udvikle et system, som kunne det samme som Estatetools. Han var derfor nervøs for, at Mindworking kun ville bruge Estatetools system, indtil Mindworking selv havde udviklet et system med samme funktionaliteter som Estatetools. Det var derfor vigtigt for ham, at der var en konkurrenceklausul, som fastlagde, at Mindworking ikke måtte bevæge sig ind på Estatetools område. Han ville ikke have, at der skulle være tvivl om, hvad konkurrenceklausulen betød og indebar, og konkurrenceklausulen blev derfor meget specifik i sin ordlyd som f.eks. angivelsen af, at konkurrenceklausulen vedrører boliger på samme matrikel mv.

Der var ikke uenighed om, hvad forpligtelserne var i forhold til konkurrenceklausulen, herunder at Mindworking ikke måtte produktudvikle og selv udvikle et system, der konkurrerede med Estatetools.

Mindworking prioriterede på daværende tidspunkt ikke projektmarkedet, og integrationen med Estatetools system var derfor en redning for Mindworking, da Mindworking i flere år havde lovet mæglerne funktionaliteter til at håndtere blandt andet projektsalg. De projektmæglere, der havde efterspurgt funktionaliteter til at håndtere projektsalg, fik funktionaliteterne gennem integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Han er ikke bekendt med, om Mindworking på tidspunktet for aftalens indgåelse havde planer om at ville videreudvikle på Mindworkings eget system, så det kunne komme til at understøtte projektsalg og udlejning.

I det første udkast til konkurrenceklausulen blev Estatetool ikke pålagt nogen konkurrenceklausul, men Mindworking ønskede, at konkurrenceklausulen for at være fair skulle afskære Estatetool fra at udvikle en lignende integration med Mindworkings konkurrenter, herunder navnlig CAB-systemer.

Aftalen var dermed, at de hver især skulle blive på hver sin banehalvdel, og der var en klar adskillelse af, hvad Estatetool var gode til, og hvad Mindworking var gode til.

I forhold til licenspriserne i aftalen af 14. juni 2022 foreslog alle til at starte med, at det skulle være et 50/50-split af fortjenesten, fordi man var sammen om projektet, hvorfor det var rimeligt, at man delte ligeligt. Det nægtede Mark Armstrong fra Reapit Ltd. dog kategorisk, at der kunne blive tale om, da Mindworking ikke ville give Estatetool en procentdel af den samlede indtjening ved udvidelsen af Mindworkings forretningsområde, og derfor blev der stillet forslag om en fast pris.

For at komme så tæt på et 50/50-split i forhold til licenspriserne som muligt, landede man på, at Mindworking skulle betale Estatetool 200 kr. per boligenhed.

Det var ikke Mindworking, der foreslog prisen på 200 kr. per enhed, men de 200 kr. svarede ca. til 50 % af de priser, som Mindworking under forhandlingerne oplyste, at kunderne betalte til Mindworking.

Det var ikke ham, der udarbejdede den fremlagte præsentation af 24. januar 2022 med titlen "Project Market", og han har ikke været bekendt med hele præsentationens indhold, før den blev fremlagt i denne sag. Han kom dog med input til præsentationen i form af de billeder af Estatetools systemer, der kan ses på side 10 i præsentationen, ligesom han har været med til at udarbejde det workflow, som ses på side 12.

Det tog ca. 1 år at få integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer klar til pilotfasen. De var i dialog med Danbolig og Lokalbolig i forbindelse med testperioden, men det endte med, at Home blev udvalgt til at teste integrationen i pilotfasen.

Integrationen var lidt simpel i starten, men Home gav udtryk for, at integrationen var virkelig god, og at den var en løsning på nogle af de udfordringer, der i almindelighed er ved projektsalg.

Den fremlagte "Præsentation af estatetools systemer" af 28. september 2023 blev anvendt som et salgspitch for at vise Home, hvilke muligheder og fordele, der var ved, at Home begyndte at anvende Estatetools systemer.

Præsentationen indeholder blandt andet en præsentation af integrationen mellem Estatetools og Mindworkings systemer, og der var til brug herfor udarbejdet en meget simpel illustration af et workflow, som skulle vise mæglerne, hvordan de to systemer skulle arbejde sammen, og de fordele integrationen medførte. På den første slide vedrørende integrationen viser den øverste halvdel af illustrationen, hvilke processer der ville blive udført i Estatetools system, og den nederste halvdel af illustrationen, hvilke processer der ville blive udført i Mindworkings system. Som det fremgik af illustrationen, var det en væsentlig del af integrationen, at det var i Estatetools system, at købsaftaler og lejekontrakter blev dannet og signeret, og at der efterfølgende blev sendt en samlet dokumentpakke indeholdende disse dokumenter til Mindworkings system. Mindworkings system understøttede ikke udarbejdelsen af købsaftaler og lejekontrakter samt signeringen heraf.

Det fremgik også af illustrationen, at projektet til at starte med skulle oprettes i Mindworkings system, idet man rent teknisk var nødt til at starte projektet et sted. Et projekt i Mindworkings system var på daværende tidspunkt alene et sagsnummer, som man kunne tilknytte forskellige sager til. At projektet blev oprettet i Mindworkings system var ikke ensbetydende med, at Mindworkings system kunne understøtte de forskellige automatiserede arbejdsgange, som var

nødvendige for understøttelsen af hele projektet, idet processen først blev automatiseret, når projektet kom over i Estatetools system.

Det fremgik også af præsentationen af 28. september 2023, at man ved Estatetool arbejdede på Estatetool version 5.0. Når der under fordelene ved Estatetool 5.0. var oplistet nye funktioner, som skulle komme i næste version af Estatetools system, så var det ikke fordi, at Estatetools system ikke havde funktionerne, men det handlede mere om, at det var noget man gerne ville udvikle videre på for at gøre funktionerne endnu bedre.

Home kom løbende under pilotfasen med feedback til, hvad der kunne udvikles på, og Estatetool forsøgte derfor hele tiden at udvikle på deres eget system for at imødekomme Homes ønsker. Problemet var dog, at Estatetool ikke havde adgang til Mindworkings udviklingsmiljø, og at Estatetool derfor ikke bare kunne gå ind og tilføje funktionaliteter. Estatetool skulle derfor hele tiden have fat i Mindworking, hvis der skulle udvikles eller tilføjes funktionaliteter.

I starten var der et fint samarbejde mellem Estatetool og Mindworking, men ret hurtigt begyndte der at opstå problemer, da Mindworking ikke prioriterede at få integrationen til at lykkes. Særligt efter, at Claus Mathorne fratrådte som direktør i Mindworking den 31. oktober 2023, var der ingen ved Mindworking, som greb bolden, og det interesserede ikke Mindworking at videreudvikle på integrationen eller sørge for, at den var holdbar, så kunderne havde lyst til at bruge den.

Han ved ikke, hvorfor det fremgik af præsentation for mæglere ved Nykredit fra november 2023 gengivet i Mindworkings svarskrift s. 17 f, at der blev arbejdet på et optimeret lejemodul med RKI validering og direkte genbrug af lejers data til at bruge i lejekontrakter, da det var Mindworking, der havde udarbejdet præsentationen. Både RKI validering og direkte genbrug af lejers data til at bruge i lejekontrakter var allerede i 2023 en del af funktionaliteten i Estatetools system.

Han blev meget overrasket, da han modtog e-mail af 11. september 2023 fra Sally Lund, hvor Sally Lund stillede spørgsmålstegn ved den licenspris, som var aftalt, og foreslog, at Estatetool skulle sænke licensprisen.

Sally Lund havde ikke været med til at forhandle licensaftalen af 14. juni 2022, så det var derfor, at han i sit svar af 22. september 2023 til Sally Lund vedhæftede licensaftalen, da han tænkte, at Sally Lund ikke var bekendt med den.

Det er ikke korrekt, at Estatetool ikke ønskede at genforhandle licensaftalen med Mindworking.

Den fremlagte e-mail af 2. oktober 2023, som han sendte til blandt andre Claus Mathorne, vedrørte en faktura, som Mindworking ikke ville betale. Når han i sin e-mail svarede Claus Mathorne, at det ikke var aftalen, så var det fordi, at det stod i licensaftalen af 14. juni 2022, at det var Mindworking, der skulle stå for first level supporten. Der var dog sket det, at Mindworking ikke havde ressourcerne til at stå for first level support, og samtidig var Home i forbindelse med onboardingen fremkommet med nogle ønsker til, hvordan Home ønskede, at sagerne blev oprettet mv. Der var derfor behov for at finde ressourcerne til at løse udfordringen, og enten skulle ressourcerne findes i Mindworking eller i Estatetool. Det endte med, at det blev aftalt, at Estatetool skulle ansætte en customer succes manager, og at Mindworking skulle dække halvdelen af medarbejderens løn i en periode, indtil man fik løst onboardingen.

De indledte en dialog med Mindworking om, hvad de kunne gøre for at få aftalen af 14. juni 2022 til at fungere efter hensigten, herunder i forhold til licenspriserne, men Mindworking ville ikke gå med til noget som helst og truede med at stoppe integrationen. Mindworking gik ud og fortalte kunder, hvad Mindworking skulle betale til Estatetool i henhold til licensaftalen, og at Mindworking ville tabe penge, hvis Mindworking skulle overholde aftalen. Mindworking valgte i sidste ende at overvælte prisen på kunderne, som kom til at betale.

Da han modtog e-mail af 1. november 2023 fra Claus Mathorne, forstod han e-mailen således, at Claus Mathorne gerne ville have, at han og Sally Lund kom i mål med at indgå en ny aftale, og at Per Mørkenborg, der var en mægler fra Home, var indstillet på, at der skulle indgås en aftale. Han ved ikke, om Claus Mathorne mente, at der skulle udarbejdes én eller to nye aftaler.

Da han i e-mail af 6. juni 2024 skrev til Hanne Brandt, CTO hos Home, at der var hvid røg op af skorstenen, var det et forsøg på at gøre Hanne Brandt rolig omkring situationen. E-mailen var affødt af et møde, som han havde haft med Sally Lund og Allan Bjørn samme dag, hvor man var blevet enige om, at man skulle lægge stridighederne til side og komme videre. Allan Bjørn var på daværende tidspunkt og er stadig både bestyrelsesformand hos Estatetool og ansat som konsulent ved Mindworking. Når han skrev, at der kom hvid røg op af skorstenen, skal det ses i lyset af, at der i en lang periode forud herfor ikke havde været styr på det.

Hanne Brandt oplyste i e-mail af 19. juli 2024, at Home ønskede at få slukket for integrationen. De afholdt i forlængelse af e-mailen et Teams møde omkring den 27. august 2024, hvor han selv, Hanne Brandt, Mette Hjære fra Home Kolding og Sally Lund deltog.

Der blev efterfølgende slukket for integrationen den 27. august 2024, så projekterne og sagerne ikke længere kunne synkroniseres mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Integrationen nåede derfor ikke videre fra pilotfasen.

Det er hans opfattelse, at den primære årsag til, at Home ønskede at få slukket for integrationen, var, at den ikke virkede efter hensigten, hvilket skyldtes, at Mindworking ikke havde bakket nok op om at få den til at fungere efter hensigten.

Koden, der ligger bag integrationen, eksisterer stadig. Den er bare slukket. De står derfor tilbage med en aftale, som han ikke ved, hvordan de skal komme videre med.

Han var den 5. september 2024 på en konference, hvor han faldt i snak med en mægler fra Nybolig, som var i gang med at blive onboarded i Mindworkings system. Mægleren nævnte i den sammenhæng, at Mindworking havde tilbudt Nybolig nogle funktionaliteter til at kunne håndtere projektsalg, samt at dette var den eneste årsag til, at Nybolig havde indledt drøftelser med Mindworking. Han kommenterede ikke på det, men det blev tydeligt for ham, at der var gang i noget bag hans ryg. Det var her, at han for alvor fik en mistanke om, at Mindworking ikke ønskede, at integrationen med Estatetool skulle fungere, da Mindworking selv var ved at udarbejde et system, der havde de samme funktionaliteter som Estatetools. Dagen efter talte han med en mægler fra Home, som også nævnte, at Mindworking var ved at udvikle funktionaliteter, som kunne understøtte projekt- og udlejningssager, hvilket de var blevet lovet ville komme i oktober 2024.

Efter konferencen tog han straks kontakt til sin advokat for at finde ud af, hvad han kunne gøre.

Mindworking sidder på ca. 80 % af markedet, så hvis Mindworking tager funktionaliteter fra Estatetools system, så vil Estatetool miste sit eksistensgrundlag.

Sally Lund har forklaret blandt andet, at hun er uddannet ejendomsmægler, og at hun siden 2008 har arbejdet med IT, herunder IT-understøttelse og projektledelse ved en række IT-huse, hvor de leverer software til ejendomsmæglere og den finansielle sektor.

Hun har ikke selv siddet med projektsalg, da hun arbejdede som ejendomsmægler.

Hun blev ansat som projektudvikler ved Mindworking i 2017 med henblik på at udvikle et mæglersystem.

Mindworkings system er primært rettet mod ejendomsmæglere. Mindworking har også har kreditforeninger tilknyttet deres system, da den data, som mæglerne indsamler ved kunderne, samt de vurderinger, som mæglerne foretager af potentielle kunder, sendes til kreditforeningerne via Mindworkings system.

Hun kender ikke til de funktionaliteter, der er en del af Estatetools system, og hun har ikke set en demo eller præsentation af Estatetools løsning. Hun ved heller ikke, hvordan Estatetools system er struktureret.

Den første version af Mindworkings system var klar i december 2018, hvor Lokalbolig og andre små mæglere begyndte at anvende systemet.

Mindworking har ikke efterlignet Estatetools system og løsning i forbindelse med videreudviklingen af Mindworkings system.

Mindworkings system er et kernesystem, som består af en række standard funktionaliteter, som skal understøtte alle kundernes behov, uanset hvilken type salg der er tale om, og Mindworkings system understøtter derfor tillige håndteringen af projektsalg. Projektsalg er ikke en særlig funktionalitet i Mindworkings system, og projektsalg er ikke specielt anderledes end de andre former for sager, som Mindworkings system skal understøtte, som f.eks. erhvervssalg, almindelig salg, landbrugssalg mv.

Det er derfor ikke korrekt, når Estatetool påstår, at de funktionaliteter, der er i Mindworkings system, alene kan understøtte salg af enkeltstående brugte boliger. De funktionaliteter, der er udviklet i Mindworkings system, går på tværs af hele systemet, idet der dog er enkelte funktionaliteter, der bliver tilpasset, hvis der er tale om en særlig form for salg, f.eks. andelsboliger.

Det er hende, der har udarbejdet den fremlagte gennemgang af 21. februar 2025 af de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4. Hun har ved gennemgangen af de 16 punkter redegjort for, hvilke af funktionerne Mindworkings system understøtter helt eller delvist.

I punkt 1, som angår funktionen "Oprette og rette data på mange boligenheder samtidig", har hun beskrevet de muligheder, som brugerne har herfor i Mindworkings system i dag.

Hvis man ønsker at oprette mange sager på samme tid i Mindworkings system, har man to muligheder. Man kan enten lave en basisstandardsag, hvor man indtaster data og har mulighed for at oprette sagerne på baggrund af basissagen, eller også kan man oprette en sag og så kopiere sagen, således at der opstår identiske sager.

Funktionen med basisstandardsager og kopiering af sager er mulig at anvende på tværs af hele Mindworkings løsning, og softwaren hertil har været en del af Mindworkings system siden 2018.

Når man opretter et projekt i Mindworkings system, fungerer det sådan, at man opretter alle sagerne og tilknytter dem til hovedprojektet, så man ved, at alle sagerne er tilknyttet det samme projekt. Det er muligt at ændre standarddata på tværs af alle de sager, der er tilknyttet et hovedprojekt, på samme tid, hvilket fungerer ved, at man markerer alle de sager, som man gerne vil ændre data på, og så ændrer man pågældende data. Mindworkings system har understøttet denne funktion siden 2020.

Hun ved ikke, hvordan man opretter mange sager på samme tid i Estatetools system.

Hun har været lidt i tvivl om, hvad der skulle forstås ved den funktion, der er beskrevet i punkt 2, som vedrører "Mediepakker til håndtering af ens materiale på mange boligenheder på samme tid", da mediepakker ikke er et begreb, de anvender i Mindworkings system. Mindworkings system var oprindeligt et markedsføringssystem tilbage fra 2003, som de har videreudviklet på, og Mindworkings system har siden 2017 understøttet en funktionalitet til blandt andet medieannoncering mv., ligesom der kan udarbejdes ens mediemateriale til mange sager på samme tid.

For så vidt angår funktionaliteten, der er beskrevet i punkt 3, som vedrører "Håndtering af dokumenter på mange boligenheder på samme tid eller nemt ved brug af dokument- og bilagspakker", så opererer Mindworkings system ikke med begreberne dokument- og bilagspakker. Det er en del af funktionaliteten i Mindworkings system, at der kan opbevares mange dokumenter på de enkelte sager, da man opbevarer alle dokumenter, der angår ejendomshandlerne i systemet. Hvis man har et dokument, som man gerne vil have ind på mange sager, kan man lægge det ind på én sag og kopiere det ud til andre sager. Funktionen med kopiering af dokumenter på sager har været understøttet i Mindworkings system siden 2019.

Det er ikke muligt i Mindworkings system at håndtere den funktion, der fremgår af punkt 4, som angår "Multi-upload af dokumenter og medier på mange boligenheder", men det er derimod muligt i Mindworkings system at uploade dokumenterne til én sag og herefter kopiere dem ud til mange sager som beskrevet i punkt 3.

I relation til funktionen beskrevet i punkt 5, der angår "Overblik over status på boligenheder (ledige, reserverede, solgte, udlejede mv.)", så har man siden 2018 og 2019 kunnet se en liste over de sager, der var tilknyttet den enkelte hovedsag

eller projektsag, samt de enkelte sagers status, dvs. om boligenheden er til salg, solgt mv.

Hun er lidt i tvivl om, hvilke funktioner der er omfattet af punkt 6, som angår "Nedarvning og anvendelse af indstillinger, data mv. fra ejendommen til tilknyttede boliger". I Mindworkings system har man f.eks. et frase begreb, som man godt kan nedarve, men hun mener, at funktionen beskrevet i punkt 6 må være indeholdt i de andre funktioner, der er beskrevet i punkt 1-5.

I forhold til funktionaliteten i punkt 7, der angår "Automatisk screening af potentielle lejere eller købere", kan Mindworkings system håndtere screening for hvidvask samt oplysninger om kunder. Mægleren stiller typisk nogle spørgsmål til kunden, som mægleren efterfølgende indtaster i systemet, og det er herefter en funktionalitet i systemet, at der bliver foretaget en risikovurdering af kunden.

Mindworkings system har ikke på nuværende tidspunkt en funktion til "Kredittjek af potentielle lejere", som er beskrevet i punkt 8, men det er en funktionalitet, som Mindworking arbejder på at udvikle, da det er noget, som Mindworkings kunder har efterspurgt.

Vedrørende punkt 9, der omhandler "Generering af automatiske lejekontrakter til projektudlejning", så har det siden sommeren 2024 været muligt at generere en automatisk lejekontrakt, der fungerer sådan, at når lejekontrakten oprettes på sagen, så indhentes data automatisk fra sagen, f.eks. adresse mv. Da de udviklede funktionen med automatisk generering af lejekontrakter i 2024, var det for at indfri et løfte, som de havde givet til Nykredit. Derudover har Mindworkings system siden 2017 understøttet et frase bibliotek, hvor mæglerne selv kan indlæse deres egne klausuler og fraser og anvende dem i forbindelse med kontrakter.

I forhold til punkt 10, der angår "Håndtering af tekster i forbindelse med udarbejdelse af kontrakter, herunder fx udarbejdelse af § 10 og § 11 i en lejekontrakt, som kan hentes fra en ejendom eller en boligenhed", så er det en del af funktionaliteten med genereringen af lejekontrakter, da Mindworkings system selv henter standardfraserne ind fra de almindelige branchestandarder. Det er noget, som har været tilgængeligt i Mindworkings system, siden det det blev udviklet i 2018.

Angående den funktion, der er beskrevet i punkt 11, som angår "Elektronisk signering af flere dokumenter samtidigt inkl. bilag", anvender Mindworking en underleverandør til at understøtte funktionen med signering af kontrakter. Den tidligere leverandør havde ikke mulighed for at understøtte signering af bilagspakker, så bilagspakkerne blev underskrevet sekventielt i samme proces.

Mindworking fik i 2024 en ny underleverandør, der kan håndtere elektronisk signering af flere dokumenter inklusive bilag på én gang.

Funktionen beskrevet i punkt 12, der angår "Et dashboard med overblik over alle enheder og aktiviteter", er for Mindworking en standardfunktionalitet, som har været en del af systemet siden 2018/2019. Dashboard funktionen er noget, som Mindworking udvikler i systemet efter det behov, som kunden har, og som typisk – alt efter kundens ønsker – viser et overblik over alle projekter, og hvor der på hvert projekt er et overblik over enheder og aktiviteter tilknyttet til projektet.

For så vidt angår punkt 13, der omhandler funktionen "Administrering af begivenheder relateret til projektsalg og -udlejning", har hun forstået det sådan, at den vedrører oprettelse af aftaler om f.eks. fremvisning, og det er noget, som Mindworkings system har kunnet siden 2019.

Det har også siden 2019 været en funktion i Mindworkings system, at der kan planlægges fremvisninger mv., hvilket svarer til den funktion, der er nævnt i punkt 14 "Planlægning og administrering af fremvisninger af ejendomme til projektsalg og -udlejning." Når det fremgår, at funktionen er fra december 2019, er det fordi, at åben hus funktionaliteten blev udviklet efter et specifikt ønske fra Home, og funktionen gør det muligt at arrangere ét samlet åbent hus for flere enheder.

Punkt 15, der angår funktionen "Håndtering af leads modtaget fra boligvælgere, hjemmesider, kampagner, API'er mv.", er noget, som har været i Mindworkings system siden maj 2018.

Endelig for så vidt angår punkt 16, der omhandler "Compliance/GDPR af data i systemet, herunder automatiske sletterutiner mv.", er det en standardfunktion i Mindworkings system. Mindworking har meget strenge compliancekrav til deres system, og deres system opfylder alle lovkrav.

Hun ved ikke, hvorfor Mindworking gik i dialog med Alexander Windig om udviklingen af Proper.Buddy, da det var Claus Mathornes ide, at Mindworking skulle indgå i dialogen og foretage en masse udvidelser af Mindworkings system. Hun mener, at ideen muligvis var begrundet i et ønske om at effektivisere visse funktioner og gøre visse funktioner nemmere, hurtigere eller lignende.

Det, der fremgår under overskriften "Fremtidig roadmap" s. 21 i det fremlagte "Baggrundsmateriale til bestyrelsesmødet mindworking + danbolig" af 20. februar 2019, der blev udarbejdet af Mindworking til brug for Danboligs bestyrelse, beskrev det, som man gerne ville arbejde videre med at udvikle. Den pågældende roadmap beskrev ikke, hvad man havde udviklet af funktionaliteter.

Hun var ikke en del af forløbet med forhandling og indgåelse af licensaftalen af 14. juni 2022 om integration mellem Estatetool og Mindworkings systemer, så hun ved ikke, hvorfor man vurderede, at det var en god ide.

Hun mener, at det var Brian Mathorne, der udviklede integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, men Brian Mathorne kodede ikke på noget tidspunkt i Mindworkings system.

Brian Mathorne er Claus Mathornes fætter. Brian Mathorne blev kaldt ind som konsulent til Mindworking, når der var behov for hans bistand til udvikling af projekter. Brian Mathorne refererede alene til Claus Mathorne. Brian Mathorne stoppede med at arbejde som konsulent ved Mindworking i 2024.

Da Estatetool i 2021 gav Brian Mathorne adgang til Estatetools udviklingsmiljø, var Brian Mathorne ansat som konsulent ved Mindworking.

Når Brian Mathorne fik adgang til den API, som Estatetool anvendte, som det fremgår af e-mail af 30. november 2021 fra Nicolaj Bror Eriksen til blandt andre Brian Mathorne, var det fordi, Brian Mathorne skulle bruge API'en til at hente data fra Estatetools systemer ind i Mindworkings systemer. Estatetools systemer skulle også kunne hente data fra Mindworkings system, og der skulle derfor bygges en bro mellem de to systemer. Mindworkings system er kodet i et andet kodesprog end Estatetools.

Den illustration af integrationen mellem Estatetools og Mindworkings systemer, der fremgår af den fremlagte "Præsentation af estatetools systemer" af 28. september 2023, viser hvordan der skulle leveres og synkroniseres data mellem de to systemer.

Integrationen skulle virke sådan, at man oprettede projektet i Mindworkings system, hvorefter data blev synkroniseret over i Estatetools system. Man oprettede herefter boligenhederne på projektet enten i Mindworkings system eller i Estatetools system, hvorefter data blev delt mellem systemerne. Så uploadede man billeder, plantegninger mv., som blev synkroniseret mellem systemerne. Mindworkings system leverede herefter data ud til home.dk og Boligsiden.dk, og Estatetools system leverede data til projektwebsites og boligvælgere.

Den funktionalitet, som Mindworkings system har, kørte parallelt med integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, og integrationen til Estatetools system var bare en mulighed for at have to systemer, hvor data blev synkroniseret mellem systemerne, men det medførte ikke, at funktionaliteter i Mindworkings system holdt op med at fungere.

Det var alene Home Kolding, som anvendte integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, og da det var Brian Mathorne, der sad med integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, kunne eventuelle udfordringer med integrationen skyldes, at Brian Mathorne ikke havde ressourcerne til at løse de udfordringer.

Eftersom hun ikke var en del af forhandlingerne om aftalen vedrørende integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, var hun heller ikke en del af forhandlingerne om konkurrenceklausulen, der fremgår af licensaftalen af 14. juni 2022. Det var Claus Mathorne og Mindworkings ejer Reapit Ltd., der forhandlede licensaftalen. Hverken Claus Mathorne eller andre fra ledelsen gjorde hende opmærksom på konkurrenceklausulen, da hun tiltrådte som direktør i Mindworking i 2023, og hun har arbejdet med udvikling af funktionalitet i Mindworkings system både før og efter indgåelse af licensaftalen af 14. juni 2022.

Ved hendes tiltræden som direktør i Mindworking i 2023, fik hun overdraget problematikken om pris, der udsprang af licensaftalen af 14. juni 2022.

Hun sendte den 27. oktober 2023 den fremlagte e-mail til blandt andre Susanne Leth ved Mindworking og Claus Mathorne vedrørende den prisproblematik, som var opstået mellem Estatetool og Mindworking som følge af licensaftalen. Dialogen vedrørte, dels hvor meget en boligenhed skulle koste, dels hvornår man skulle betale.

Mindworkings betalingsmodel fungerede og fungerer stadig på den måde, at når en kunde sætter en bolig til salg eller til leje i Mindworkings system, bliver kunden opkrævet betaling.

Som følge af licensaftalen blev Mindworking opkrævet allerede på det tidspunkt, hvor sagerne blev oprettet, dvs. inden boligen kom til salg eller leje. Det medførte, at Mindworking blev opkrævet af Estatetool, før Mindworking havde modtaget betaling fra kunden. Det var derfor, at hun i sin e-mail af 27. oktober 2023 foreslog, at kunderne skulle vente med at oprette boligsagerne i Mindworkings system, før den enkelte bolig skulle sættes til salg eller til leje. Hvis boligen ikke endte med at komme til salg, så kunne sagerne fint ligge alle mulige andre steder, som ikke medførte opkrævning.

Når hun i sin e-mail af 27. oktober 2023 skrev, at der ikke var nogen grund til at have sagerne i Mindworkings system med de funktioner, som Mindworkings system tilbyder i dag, refererede hun til, at den enkelte boligsag ikke behøvede at ligge i Mindworkings system under hele vurderingsfasen, hvor mægleren stadig var ved at gøre klar til, at boligen skulle sættes til salg eller til leje.

Mindworkings system understøtter ikke funktionaliteter til brug for vurderingsfasen, som kan bestå af f.eks. dialog med arkitekter mv.

Det var Mindworking, der udarbejdede præsentation for mæglere ved Nykredit fra november 2023 gengivet i Mindworkings svarskrift s. 17 f, og det var hende selv, Lukas Pedersen og Allan Bjørn, der deltog på mødet. Hun mener, at det muligvis var hende selv, Lukas Pedersen og en grafiker, som udarbejdede præsentationen. På mødet præsenterede de blandt andet det optimerede lejemodul, som gik live i Mindworkings system i 2024.

Efter et møde med Alexander Windig i foråret 2024, hvor Alexander Windig gav udtryk for at han mente, at alle lejeboliger skulle indgå i systemet og truede med at gå i retten, konsulterede hun Mindworkings advokat og spurgte, hvad konkurrenceklausulen indebar. Ud fra den drøftelse, hun havde med Mindworkings advokat, var det hendes opfattelse, at Mindworking ikke havde begrænset sig til ikke at kunne udvikle Mindworkings egen software og system. Hendes forståelse af konkurrenceklausulen var herefter, at Mindworking ikke måtte integrere deres system med konkurrerende produkter til Estatetools.

Mindworking er en meget agil organisation, hvor man løbende tilpasser sig og udvikler funktioner til at understøtte kundernes ønsker, og Mindworking udvikler alene på funktionaliteter, der er i Mindworkings system.

Mindworkings optimerede lejemodul kom i marts 2024 i forbindelse med, at Mindworking opfyldte et løfte, der var blevet givet til Nykredit.

Der er planlagt flere funktionaliteter til projektsalg og udlejning, som Mindworking forventer at kunne gå live med i systemet i 2025.

Dialog mellem Mindworking og Home om udvikling af funktionaliteter til projektsalg startede for omkring et år siden, hvor Home fremkom med nogle specifikke ønsker vedrørende funktionaliteter i form af at kunne oprette sager fra et Excel ark, angivelse af prøvelejligheder, typeangivelser, statistik og markedsanalyser.

Det var planen, at funktionen med oprettelse af mange sager via f.eks. et Excel ark skulle være klar i slutningen af 2024 eller begyndelsen af 2025. Funktionen til oprettelse af mange sager via et Excel ark er ikke gået live endnu, men det er forventningen, at den skal gå live på et tidspunkt. Sådan som funktionen med oprettelse af mange sager fungerer i dag, indtaster man data på én sag, og herefter kopierer man sagen til flere nye sager. Den nye funktionalitet med oprettelse af flere projektsager via et Excel ark eller lign. vil fungere ved, at man uploader Excel arket eller lign. i systemet, hvorefter data kommer ind i systemet.

Man vil derfor ikke med den nye funktion skulle sidde og skrive data ind manuelt på en standardsag, som man herefter kopierer for at få flere sager med samme data.

Både Home og Danbolig har fremsat ønsker om at kunne angive, hvilke prøvelejligheder der er klar hvornår, samt funktionaliteter i forhold til typeangivelser og udlejning, ligesom de har efterspurgt funktionaliteter i form af blandt andet tjek i RKI og udarbejdelse af spørgeskemaer. Der kommer på et tidspunkt en funktion omkring prøveboliger, så man kan arrangere og annoncere fremstilling af prøveboliger.

Et forbud mod udvikling af Mindworkings system i relation til projektsalg vil medføre et tab for Mindworking, idet Mindworking har indgået kundekontrakter med forskellige mæglerkæder, hvor Mindworking har forpligtet sig til at levere funktionaliteter.

Efter at hun blev direktør i Mindworking, overtog hun forpligtelsen til at efterleve en aftale med blandt andet Danbolig, hvor Mindworking har forpligtet sig til at levere en konkurrencedygtig mægler løsning samt at være proaktive. Danbolig har ret til ca. 15 % af Mindworkings udviklingsressourcer i forhold til at foretage udvidelser af Mindworkings system og standard funktionaliteter.

Hvis Danbolig derfor kommer og efterspørger en løsning eller en funktionalitet i systemet, vil Mindworking være forpligtet til at levere og afsætte ressourcerne hertil, og Mindworking vil misligholde kontrakten, hvis de ikke leverer.

Det vil derfor have betydelige økonomiske konsekvenser for Mindworking, hvis de som følge af et forbud ikke ville kunne leve op til kundekontrakterne, da det vil skade relationen til Mindworkings kunder og medføre brud på kundekontrakterne.

Hun ved ikke, hvordan man er kommet frem til, at Mindworkings tab ved et forbud vil være i omegnen af 5 mio. kr.

Mark Armstrong har forklaret blandt andet, at han i januar 2021 blev administrerende direktør i Reapit Ltd. Han har arbejdet i softwarebranchen i 37 år.

Reapit Ltd. købte Mindworking den 13. august 2021. Det var Claus Mathorne fra Mindworking, som Reapit Ltd. havde forhandlet med.

Han blev bekendt med, at Claus Mathorne var involveret i Estatetool i forbindelse med indgåelsen af den omstridte licensaftale af 14. juni 2022 mellem Estatetool og Mindworking, og det skulle derfor sikres, at der ikke opstod en interessekonflikt.

Det var hans opfattelse, at Estatetool udviklede en softwareløsning til nye byggeprojekter. Han anså ikke Estatetool som en konkurrent til Mindworking, idet Mindworking ikke beskæftigede sig med nye byggeprojekter.

Han havde ikke været involveret i indgåelsen af "Executive Service Agreement" af 13. august 2021 mellem Mindworking og Claus Mathorne, da det var et anliggende for den juridiske afdeling. Pkt. 5.2 om "The CEO's approved activities" blev sat ind i aftalen for at sikre, at Claus Mathorne ikke ejede aktier vedrørende konkurrerende produkter eller i konkurrerende virksomheder.

Det er hans opfattelse, at konkurrenceklausulen i aftalen af 13. august 2021 stadig er gældende, og at Estatetools ønske om at hindre Mindworkings udvikling af software vedrørende projektsalg og projektudlejning kan være i strid med konkurrenceklausulen på grund af Claus Mathornes involvering i Estatetool.

Første gang han blev præsenteret for muligheden for en integration mellem Estatetools og Mindworkings systemer var i efteråret 2021, og det var hans opfattelse, at det kunne være en god forretningsmulighed for begge parter. Det var Claus Mathorne, der præsenterede ham for integrationsaftaleideen.

Han havde og har stadig kun et begrænset kendskab til softwaren og funktionerne i Estatetools systemer.

Han sendte den fremlagte e-mail af 10. januar 2022 til Claus Mathorne, da det var vigtigt for ham at forstå, hvori værdien for begge parter i samarbejdet ville bestå. Hans opfattelse var, at et samarbejde mellem Estatetool og Mindworking ville gavne begge parter, hvilket han også beskrev i e-mailen.

Den fremlagte præsentation af 24. januar 2022 med titlen "Project Market" var den endelige version, som Claus Mathorne udarbejdede til ledelsen. Det fremgik blandt andet af præsentationen, at ejendomsmæglerne ved brug af integrationen mellem Estatetools og Mindworkings systemer ikke behøvede en licens eller separat adgang til Estatetools system, idet mæglerne kunne nøjes med at bruge Mindworkings system, hvori Estatetools system skulle integreres.

Han kan ikke huske, om han blev orienteret om e-mail af 25. april 2022, der er indsat i Mindworkings duplik, hvori Claus Mathorne skrev til blandt andre Susanne Leth, at kunderne havde bekræftet, at de ville betale ekstra for funktionerne i integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, men det viste sig ikke at være sandt.

I perioden frem til den 2. juni 2022 blev han løbende opdateret på et lidt fjernt plan om forhandlingerne om aftalen om integration mellem Estatetool og

Mindworkings systemer. E-mail af 2. juni 2022 fra Paul Starkey er et eksempel på, hvordan han blev opdateret.

Konkurrenceklausulen i licensaftale af 14. juni 2022 mellem Estatetool og Mindworking kom på tale, da det skulle være klart, at Estatetool og Mindworking ikke skulle konkurrere mod hinanden. Mindworking havde indgået partnerskaber med flere forskellige parter, der konkurrerede med hinanden, hvilket er naturligt i ejendomsmarkedet.

Han mener ikke at have fået at vide, at Estatetool ønskede konkurrenceklausulen indsat for at hindre Mindworking i at udvikle Mindworkings eget softwaresystem til understøttelse af projektsalg og projektudlejning. Han forstår konkurrenceklausulen som en klausul, der hindrer Mindworking i at udvikle software til ejendomsudviklere, hvilket er Estatetools virksomhedsområde, og ikke som en klausul der hindrer Mindworking i at udvikle software til ejendomsmæglere. Mindworking og Estatetool havde flere møder vedrørende konkurrenceklausulen.

Mindworking ser muligheder i selv at udvikle et softwaresystem, der understøtter mægleres arbejde med projektsalg og projektudvikling, da det vil være relevant indenfor deres virksomhedsområde. Mindworking ville aldrig have accepteret en konkurrenceklausul, der afholdt Mindworking fra at udvikle softwaresystemer til mæglere. Da aftalen om integration mellem Estatetool og Mindworkings softwaresystemer blev indgået, var det hans opfattelse, at han havde samme opfattelse af betydningen af konkurrenceklausulen som Claus Mathorne.

Det var vigtigt for Mindworking at få ordet "integrate" med i konkurrenceklausulen som nævnt i e-mail af 9. juni 2022 fra Alexander Windig til blandt andre ham.

Det var hans opfattelse under og efter indgåelsen af, at integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer ikke ville medføre nye funktionaliteter for Mindworkings kunder, men at integrationen skulle gøre det nemmere at oprette sager og foretage ændringer i sager for mæglere, hvilket var en funktion, som Mindworking havde i forvejen, men som integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer kunne optimere. Han ved ikke, hvilke funktionaliteter vedrørende projektsalg og projektudlejning der er i Mindworkings system.

Han skrev den 25. oktober 2023 en e-mail til Claus Mathorne blandt andet om, at prismodellen i licensaftalen ikke fungerede for Mindworking, da prismodellen ville medføre et tab for Mindworking.

Licensaftalen er i dag kommercielt død for Mindworking.

Da Claus Mathorne forlod Mindworking i oktober 2023, slettede Claus Mathorne alle sine online filer, lokale filer og e-mails, hvorfor Mindworking ikke har noget samlet overblik over Claus Mathornes kommunikation.

To måneder inden Claus Mathorne forlod Mindworking, havde Claus Mathorne forhandlet og indgået nogle mistænksomme kontrakter på vegne af Mindworking, hvilket var sket uden tilladelse. Brian Mathorne, som refererede til Claus Mathorne, havde ligeledes arbejdet på nogle projekter, som Mindworking ikke var bekendt med, og havde udviklet software for virksomheder, som Mindworking havde indgået kontrakter med. Mindworking fandt først ud af dette, efter at Claus Mathorne var stoppet.

Claus Mathorne har forklaret blandt andet, at han stiftede Mindworking i 2003. Han har både været direktør for og ejer af Mindworking. Han fratrådte som direktør for Mindworking i slutningen af oktober 2023. Han er aktionær i Estatetool.

Mindworking blev stiftet med det formål at udvikle et markedsføringssystem til ejendomsmæglere. Systemet skulle kunne generere boligannoncer, hvilket sparede både tid og penge. Han fik efterfølgende ideen til at udvikle et sagssystem, som skulle understøtte styringen af boligsalg og boligudlejning af brugte boliger. Sagssystemet indeholdt ikke funktioner til understøttelse af projektsalg og projektudlejning. Det tog et par år at udvikle den første version af sagssystemet, som blandt andet Sally Lund forestod. Sagssystemet blev lanceret i 2018.

Ved lanceringen af Mindworkings system i 2018 var efterspørgslen på et sagssystem, der understøttede styring af projektsalg og projektudlejning, ikke stor, hvilket imidlertid ændrede sig i årene efter lanceringen.

Mindworking udarbejdede den fremlagte kravspecifikation og løsningsbeskrivelse af 13. maj 2020 vedrørende et nyt projektstyringssystem kaldet Proper.Buddy, men det viste sig at være et omfattende udviklingsprojekt, som Mindworking ikke havde ressourcerne til.

Det var ham, der udarbejdede den fremlagte præsentation af 24. januar 2022 med titlen "Project Market". Formålet med præsentationen var at vise ledelsen i Mindworking potentialet i en integration mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Han anså ikke Estatetool som en konkurrent til Mindworking, idet Estatetool udarbejdede løsninger til nye boliger, hvorimod Mindworking udarbejdede løsninger til brugte boliger. Han så imidlertid en mulighed for at slå deres løsninger sammen og udarbejde én løsning, der kunne det hele. Integratio-

nen mellem Estatetool og Mindworkings systemer gjorde det nemmere at masseoprette sager og foretage masseændringer i sager, hvilket Mindworkings system ikke kunne.

Armslængdeprincippet vedrørende ham selv som beskrevet på s. 7 i præsentationen af 24. januar 2022 blev skrevet ind, idet han på det tidspunkt både var investor og bestyrelsesmedlem i Estatetool samtidig med, at han var direktør i Mindworking. Han kunne derfor ikke forhandle aftalen mellem Estatetool og Mindworking på plads, selvom det var ham, der fik ideen til integrationen mellem Estatetools og Mindworkings systemer.

Han var heller ikke med til at forhandle konkurrenceklausulen i licensaftale af 14. juni 2022 mellem Estatetool og Mindworking. Estatetools "forretningsområder", som er nævnt i konkurrenceklausulen, er efter hans opfattelse salg og udlejning af nye boliger, hvilket Estatetool gør i samarbejde med arkitekter og mæglere. Det er ligeledes hans opfattelse, at det var indlysende, at konkurrenceklausulen skulle begrænse Mindworking i at udvikle software til dette forretningsområde, hvilket Mindworking ikke havde planer om, da det ikke tidligere havde fungeret for Mindworking i forhold til Proper.Buddy.

Han præsenterede integrationsaftalen loyalt for ledelsen i Mindworking. Han mener ikke, at han kunne have gjort det anderledes.

I forbindelse med indgåelsen af licensaftalen var der løbende drøftelser om, hvordan brugen af integrationen betalingsmæssigt skulle fordeles mellem parterne. Han syntes, at det var en god idé at dele det ligeligt, idet Mindworking havde kunderne, mens Estatetool havde den ønskede software. Han forsøgte flere gange at få parterne til forhandlingsbordet for at finde en løsning.

Den fremlagte e-mail af 27. oktober 2023 fra ham til Susanne Leth og Sally Lund gik ud på, at Mindworking skulle droppe deres businesscase, hvis Home ikke ønskede at bruge systemet, og ikke at Mindworking skulle droppe aftalen vedrørende integration mellem Estatetool og Mindworkings systemer.

I perioden efter indgåelsen af licensaftalen mellem Estatetool og Mindworking og indtil han fratrådte som direktør i Mindworking i slutningen af oktober 2023, var der ikke drøftelser om at udvide Mindworkings system, så Mindworking selv kunne komme ind på markedet for projektsalg og projektudlejning. Da han fratrådte som direktør i Mindworking, kunne Mindworkings system ikke selv understøtte projektsalg og projektudlejning.

Mindworking har anlagt sag mod ham, idet Mindworking mener, at han har forhandlet en dårlig kontrakt. Det er hans opfattelse, at han bliver truet.

I løbet af de sidste par måneder, har han haft dialog med fonden, der ejer Reapit Ltd., da de har rakt ud og spurgt til, om de skulle forsøge at indgå et forlig i den foreliggende sag, og han har meldt tilbage, at det vil han gerne tale med dem om. Han føler, at han er blevet truet direkte af Mindworking under henvisning til hans konkurrenceklausul. Han modtog en e-mail fra Accura Advokatpartnerselskab, der kører den sag, som Mindworking har anlagt mod ham, hvor de oplyste ham om, at hvis man i nærværende sag når frem til, at Mindworking var i konkurrence med Estatetool, så vil de tage udgangspunkt i hans konkurrenceklausul og pålægge ham en bøde på 250.000 kr. per måned, svarende til samlet 4.500.000 kr. Han modtog desuden i fredags en e-mail fra fonden, der ejer Reapit Ltd., hvor han blev oplyst ham om, at de mener, at han har brudt sin konkurrenceklausul, hvorfor de vil tvangskøbe hans aktier. Hvis man når frem til, at Mindworking er i konkurrence med Estatetool, vil de tvangskøbe hans aktier til deres oprindelige værdi, hvorfor han står til at miste alt, som han har arbejdet for de sidste mange år.

Det ville være katastrofalt for Estatetool, hvis Mindworking selv udvikler en software, der kan det samme, som Estatetool-integrationen, idet Mindworking har omkring 80 % af mæglermarkedet som kunder.

Susanne Leth har forklaret blandt andet, at hun blev ansat i Mindworking i oktober 2021. Hun blev ansat af Mark Armstrong til at hjælpe med at få Mindworking og Reapit Ltd. til at fungere sammen. I sit arbejde refererer hun til Mark Armstrong.

Hun var involveret i indgåelsen af den omstridte licensaftale af 14. juni 2022 mellem Mindworking og Estatetool, herunder var hun med til at facilitere forståelsen af aftalen. Hun var ligeledes med til at udarbejde den fremlagte præsentation af 24. januar 2022 med titlen "Project Market". Den information, der skulle indgå i præsentationen, kom fra Claus Mathorne. Hun fik ikke bistand fra andre end Claus Mathorne til udarbejdelsen af præsentationen, og hun måtte ikke trække på Sally Lunds kompetencer, idet Sally Lund på daværende tidspunkt havde travlt med implementering af en kontrakt med Danbolig.

Mindworkings system kunne godt håndtere projektsalg og projektudlejning, men hun forstod, at det ville være smart for Mindworking at indgå en aftale om integration mellem Estatetool og Mindworkings systemer, da integrationen ville gøre arbejdet med projektsalg og projektudlejning nemmere for mæglerne. Derudover gav integrationen adgang til nogle funktioner, som på daværende tidspunkt ikke fandtes i Mindworking.

Armslængdeprincippet vedrørende Claus Mathorne som beskrevet på s. 7 i præsentationen af 24. januar 2022 blev skrevet ind efter ønske fra Claus Mat-

horne. Det var affødt af, at Claus Mathorne var involveret på begge sider af aftalen mellem Estatetool og Mindworking. Armslængdeprincippet var imidlertid vanskeligt at håndhæve i praksis, da hun ikke kendte produktet, parterne eller markedet, så hun havde brug for Claus Mathornes bistand.

I perioden fra præsentationen af 24. januar 2022 og frem til det fremlagte udkast af 8. april 2022 til licensaftale mellem Estatetool og Mindworking blev der sat en række møder op mellem Estatetool og Reapit Ltd. for at forstå produktet og for at se på muligheden for ligeledes at bruge produktet i Reapit Ltd. Hun var ikke med til at drøfte, hvad der skulle stå i selve licensaftalen.

Den 8. april 2022 modtog hun udkast til licensaftalen fra Alexander Windig. Ved gennemlæsning af aftalen bemærkede hun konkurrenceklausulen, og at aftalen var ubalanceret i forhold til, at der var tale om en partnerskabsaftale. Claus Mathorne mente imidlertid ikke, at der skulle foretages yderligere på daværende tidspunkt. Herefter tog andre parter over i forhold til aftaleindgåelsen, idet hun ikke er jurist.

Hun har ikke på noget tidspunkt fået det indtryk, at det var afgørende for samarbejdet med Estatetool, at Mindworking blev forhindret i at videreudvikle på deres system i form af udvikling af en projekt- og lejefunktionalitet. Hun kan ikke huske, om hun var direkte involveret i forhandlingen af aftalens konkurrenceklausul, men hun mener, at konkurrenceklausulen blev indgået for at gøre aftalen balanceret.

Hun opfattede konkurrenceklausulen sådan, at både Mindworking og Estatetool var forpligtet til ikke at foretage integration til et konkurrerende produkt, hvilket også er det, der fremgår af konkurrenceklausulen. Hun mener ikke, at konkurrenceklausulen kan omfatte produkter, som parterne allerede havde udviklet og gjorde brug af, før konkurrenceklausulen blev indgået.

Uffe Drejer har forklaret blandt andet, at han har arbejdet 40 år i Danske Bank, og at han i 15 år frem til sommeren 2024 var administrerende direktør i Homekæden. Han var ansvarlig for samarbejdet mellem Home og Mindworking.

Home havde et godt og langvarigt samarbejde med Mindworking, hvis markedsføringssagssystem blev opstartet nogle år efter 2009. I 2015 begyndte Home at tale med Mindworking om GDPR, og i forbindelse hermed blev det aftalt at udarbejde et nyt system sammen, hvilket blev til det sagssystem fra Mindworking, som Home begyndte at bruge i foråret 2019.

I 2021 kunne Home ikke arbejde med projektsalg og -udlejning i Mindworkings system, idet Mindworkings system ikke kunne foretage masseoprettelse af sa-

ger eller masseændring i sager, hvilket var nødvendigt i arbejdet med projektsalg og -udlejning. Mæglerne i Home brugte derfor selvstændige systemer til håndtering af projektsalg og -udlejning. Det var imidlertid hans ønske at bruge et samlet system til både projektsalg og -udlejning samt til almindeligt bolig salg, hvilket var vigtigt i forhold til kunderne i Home og for at kunne være GDPR-kompatibel.

Mindworking overvejede i en periode at udarbejde deres eget system, som kunne opfylde funktionalitetsbehovene hos Home. Mindworking gik imidlertid videre i processen med at købe et system, der kunne fungere sammen med Mindworkings system, hvilket var det tidspunkt, hvor Estatetool kom ind i billedet. Han kan ikke sætte en præcis dato på, hvornår han hørte om integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, men Home havde løbende møder med Mindworking vedrørende processen.

Formålet med integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer var, at Home ville få et system, der kunne håndtere projektsalg og projektudlejning på en mere hensigtsmæssig måde end tidligere.

Mindworkings system havde ikke de funktioner, som var oplistet i e-mail af 25. august 2023 med mødeinvitation fra ham.

Mæglerne i Home var glade for integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer.

Mette Hjære har forklaret blandt andet, at hun er uddannet ejendomsmægler. Hun arbejder som projektchef hos Home, hvor hun har ansvaret for alle de boligprojekter, som Home har i trekantsområdet.

Hun har arbejdet som projektchef hos Home siden 2010. I den forbindelse er hendes rolle blandt andet, at hun er den person, som investorer, entreprenører, banker, investeringsfonde og pensionskasser kontakter, hvis de har en god ide til et muligt boligprojekt, hvorefter hun hjælper dem videre med ideen. Hun vil betegne sig som projektmægler.

Et projektsalg eller projektudlejning er oftest et nyt byggeri, som kan indeholde rigtig mange enheder i form af flere lejligheder. Salg eller udlejning vil i dette tilfælde oftest starte i opførselsperioden af byggeriet.

Et almindeligt boligsalg er oftest salg til private sammenlignet med et projektsalg, der for det meste er erhvervssalg.

Projektsalg, projektudlejning og boligsalg til private kræver forskellige funktioner i et sagssystem. Ved projektsalg og -udlejning sker der mange ændringer

undervejs, hvilket skal registreres i systemet. Der kan ligeledes være mange enheder, der skal tages stilling til, hvilket kan være omfattende. Ved et boligsalg til private sker der oftest ikke så mange ændringer undervejs i processen, og derfor kræves der heller ikke så meget af systemet.

Home begyndte at arbejde i Mindworkings system i sommeren 2019.

Det er hendes opfattelse, at Mindworkings system ikke understøtter det, som hun har brug for i sit arbejde som projektmægler. Mindworkings system fungerer godt til den enkelte enhed og enkelte kunde, men systemet er ikke godt til at håndtere mange enheder eller masseoprettelser af sager. Mindworking oplyste i løbet af 2018, at problemerne i Mindworkings system med masseoprettelse af sager og håndtering af flere enheder godt kunne løses teknisk, men at det ikke var muligt for Mindworking at løse på daværende tidspunkt.

Home Kolding blev tester af integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Der var startvanskeligheder, men oprettelse af sager forløb glimrende i integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, idet systemet havde alle de felter, som Home skulle bruge. Integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer medførte mindre manuelt arbejde for mæglerne i Home.

Hun var ærgerlig over, at integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer lukkede ned, da hun havde stillet sin afdelings ressourcer til rådighed, og desuden syntes hun, at integrationen fungerede godt. Hun blev i forbindelse med lukningen af integrationen oplyst om, at lukningen skyldtes Estatetools system.

Home Kolding arbejder stadig på fem projekter ved hjælp af integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, idet hun krævede, at projekter, der allerede var oprettet i integrationen, forblev i integrationen. Da integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer lukkede ned, fik hun at vide, at Mindworking arbejdede på en løsning, som kunne erstatte integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer.

Mindworking, herunder Sally Lund, fortalte på et møde, som blev afholdt i slutningen af februar 2025 eller starten af marts 2025, at Mindworking arbejder på løsninger, der kan hjælpe Home. Mindworking fik i den forbindelse oplyst, hvilke funktioner Home er rigtig glade for i forbindelse med deres arbejde.

Janne Brorson Dahm har forklaret blandt andet, at hun er uddannet ejendomsmægler og arbejder i Home Kolding.

Hun arbejdede med almindelige bolighandler indtil september 2013, hvor hun kom ind i Homes projektafdeling i trekantsområdet. Hun har således både erfaring med almindeligt boligsalg og projektsalg.

Når Home arbejder med et almindeligt boligsalg, er det én sag, der kører strømlinet fra A-Z, hvor der ikke sker de store ændringer undervejs. Når Home arbejder med projektsalg, sker der løbende ændringer undervejs i processen, hvorfor de har brug for at rette meget i sagerne undervejs.

Projektsalg og projektudlejning kan omhandle alle typer af boliger, men hun har primært arbejdet med lejligheder.

I hendes arbejde som almindelig mægler arbejdede hun i Mindworkings system, og hun har ligeledes arbejdet med integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer i projektsalgsafdelingen.

I arbejdet med projektsalg er sagsoprettelsen en væsentlig funktionalitet, da der ved opstarten af et projekt kan være mange forhold, der skal oprettes. Sagsoprettelsesfasen var en lettere proces efter integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Sagerne gled lettere over i Mindworkings system. Når hun undervejs skulle foretage rettelser, foretog hun rettelserne i integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, da det efter hendes opfattelse, var det nemmeste.

Hun håndterede ligeledes lejekontrakter og undersøgelse af RKI i integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer. Mindworkings system understøtter ikke RKI-undersøgelse, og håndtering af lejekontrakter i Mindworkings system er forbundet med for mange fejl. Når hun skal håndtere lejekontrakter uden integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, sker det derfor i et PDF-dokument, hvor hun manuelt taster data.

Det var en fordel for hende, da hun arbejdede i integrationen mellem Estatetool og Mindworkings systemer, at man ikke skulle foretage rettelser flere steder end højst nødvendigt, og at rettelserne slog igennem alle steder på samme tid.

Hun deltog i to møder med Mindworking i henholdsvis januar og februar 2025, hvor kommende funktionaliteter i Mindworkings system blev drøftet. Det blev blandt andet oplyst, at Mindworking arbejdede på, at Mindworkings system skulle kunne håndtere lejekontrakter samt masseoprettelse og masseændring af sager. Hun kender ikke tidshorisonten for de kommende funktionaliteter i Mindworkings system, og hun kender heller ikke til, om implementering af de nye funktionaliteter er mulig.

Parternes synspunkter

Estatetool har i det væsentligste procederet i overensstemmelse med sit påstandsdokument af 25. februar 2025, hvoraf fremgår blandt andet:

> "…
> **2. ANBRINGENDER**
>
> Til støtte for de nedlagte påstande og på grundlag af den fremlagte bevisførelse vil Estatetool under hovedforhandlingen, i overensstemmelse med forbudsbetingelserne i retsplejelovens § 413, gøre gældende, at:
>
> **2.1 ESTATETOOL HAR EN RET, DER SØGES BESKYTTET VED FORBUDDET (§ 413, NR. 1)**
>
> Indledningsvis bemærkes det, at Estatetool alene skal sandsynliggøre eksistensen af en ret, der ønskes beskyttet for at opnå et midlertidigt forbud og påbud, samt at der foreligger en krænkelse heraf, som Estatetool kan påtale. Det gøres gældende, at det er godtgjort - subsidiært sandsynliggjort - at Mindworkings retsstridige adfærd krænker Estatetools rettigheder, og at de relevante beskyttelsesbetingelser er opfyldt.
>
> De følgende rettigheder vil blive påberåbt i påstandsdokumentet, både individuelt, i samspil med én eller flere andre, eller samlet. Godtgørelsen eller sandsynliggørelsen af én af de nævnte rettigheder anses for at opfylde den første betingelse for nedlæggelse af et midlertidigt forbud:
>
> I. **Aftalen og konkurrenceklausulens beskyttelse**: Estatetool er beskyttet mod konkurrerende aktivitet i henhold til konkurrenceklausulen i Aftalens pkt. 6.1.
>
> II. **Immaterielle rettigheder og ophavsret**: Estatetool ejer samtlige immaterielle rettigheder til Estatetools Løsning, som nyder ophavsretlig beskyttelse i henhold til ophavsretsloven § 1, jf. § 1, stk. 3.
>
> III. **Forretningshemmeligheder**: De oplysninger, som Estatetool har delt, er omfattet af § 2 i lov om forretningshemmeligheder. Enhver brug af disse oplysninger uden samtykke udgør en overtrædelse af samme lovs § 4, stk. 2.
>
> IV. **Markedsføringslovens beskyttelse**: Estatetool har en beskyttelsesværdig markedsposition efter markedsføringslovens regler og udnyttelse af Estatetools udviklingsindsats til at etablere konkurrerende virksomhed udgør en overtrædelse af generalklausulen i markedsføringslovens § 3.
>
> **2.1.1 Estatetool har en ret som følger af Parternes Aftale og Konkurrenceklausulen**

Først og fremmest gøres det gældende, at Estatetool er beskyttet mod Mindworkings konkurrerende aktivitet i medfør af Parternes Aftale.

Aftalens gyldighed. Indledningsvis bemærkes det, at Parterne i den 14. juni 2022 ligebyrdigt indgik en aftale om en Integration af Estatetools Løsning med Mindworkings System **[Bilag 1, E. s. 332]** som er uopsigelig og dermed bindende for Parterne i de første 36 måneder af Aftalens løbetid - og således også gyldig i skrivende stund.

I den forbindelse gøres det gældende, at Aftalens rentabilitet og kommercielle værdi for Mindworking er uden betydning for dens juridiske gyldighed, og det bestrides fuldstændigt, at Aftalen skulle være ophørt som anført af Mindworking i **svarskriftet [E. s. 6].** Det bemærkes, at Mindworking ikke har fremlagt bevis for, at Aftalen i strid med sit indhold skulle være ophørt.

Mailkorrespondance i [Bilag 7 **E. s. 417 ff.] viser**, at Mindworking har udvist minimal samarbejdsvilje, blandt andet ved at undlade teknisk support, hvilket har gjort det svært at sælge Estatetools Løsning. De har konsekvent fastholdt deres egne kommercielle betingelser og stillet urimelige krav om prisnedsættelser til Estatetool. Det er ubestridt, og dokumenteret i **[Bilag I E. s. 403],** at Mindworking selv ændrede prissætningen for licensmodellen og nu bruger denne ændring som argument for Aftalens manglende opfyldelse, hvilket er selvmodsigende. På trods heraf har Estatetool gentagne gange tilbudt at genforhandle Aftalen for at give Mindworking bedre vilkår, senest i brev af 18. september 2024 **[Bilag 4, E. s. 437].** Mindworking har ikke reageret på disse tilbud, hvilket understreger deres bevidste undgåelse af at bidrage til Aftalens rentabilitet.

Desuagtet fritager manglende rentabilitet ikke en part fra at overholde en aftale. Det afspejler snarere en dårlig forretningsmæssig beslutning end en juridisk undskyldning.

Konkurrenceklausulen. Til støtte for påstandene gøres det gældende, at Parterne under Aftalen tiltræder en konkurrenceklausul, som følger af Aftalens pkt. 6 **[Bilag 1, E. 360].**

Bestemmelsen i pkt. 6.1 er klokkeklar, og fastslår, at:

> *"Mindworking er ikke berettiget til, hverken* ***direkte eller indirekte, at drive, være økonomisk interesseret eller beskæftiget i virksomhed, der konkurrerer med Estatetool inden for software, der bruges indenfor samme eller i det væsentligste lignende forretningsområder som Softwaren*** *(eksempelvis softwareprodukter som kan anvendes til projektsalgsmarkedet eller seriesalg, herunder salg/udlejning i porteføljeform eller salg/udlejning af flere enheder på samme matrikel, eller softwareprodukter der bruges til at markedsføre og/eller præsentere boliger på projektsalgsmar-*

> *kedet, fx en boligvælger) Mindworking er i denne periode* ***heller ikke berettiget til at medvirke til at udvikle software eller andre produkter, som konkurrer med Estatetool*** *som angivet i dette pkt."* [min fremhævning]

Bestemmelsen omfatter således konkurrerende produkter, der endda er defineret ud fra specifik funktionalitet - en afgrænsning, der også er afspejlet i Estatetools påstande.

Det gøres i den forbindelse gældende, at når Mindworking utvetydigt angiver, at de er i færd med at videreudvikle projektsalgs- og udlejningsfunktionalitet **[Bilag 5, E. s. 443],** er dette direkte i strid med konkurrenceklausulen.

Der må gælde en klar formodning for, at den pågældende funktionalitet udgør en konkurrerende og dermed retsstridig softwareløsning. Det understøttes af Mindworkings vedvarende afvisning af at anerkende konkurrenceklausulen, samt manglen på gennemsigtighed omkring den igangværende udvikling og de funktioner, der forventes lanceret, navnlig i lyset af Parternes samarbejde.

Fortolkning og Mindworkings opdeling af kundegrupper. Mindworking er uklar og inkonsekvent i sin strategi og fortolkning af konkurrenceklausulen, idet deres forståelse skifter markant fra svarskrift til duplik.

I svarskriftet fastholder Mindworking en kategorisk fortolkning, hvorefter konkurrenceklausulen udelukkende forhindrer Parterne i at indgå konkurrerende integrationsaftaler. I duplikken ændrer Mindworking imidlertid sin position og hævder nu i stedet, at konkurrenceklausulen *"skal fortolkes i den kontekst, at Parterne ikke var direkte konkurrenter, idet Mæglerløsningen henvendte sig til ejendomsmæglere og Developerløsningen henvendte sig til ejendomsudviklere"* **[E. s. 119].** På baggrund af denne nye fortolkning konkluderer Mindworking, at de er berettiget til at udvikle en tilsvarende softwareløsning, forudsat at denne ikke er rettet mod ejendomsudviklere eller "*developere*".

Denne fortolkning bestrides i sin helhed.

For det første fastholdes det, at konkurrenceklausulen er ganske sædvanlig i sin udformning og ordlyd, og der er intet grundlag for at fravige det klare udgangspunkt om, at bestemmelsens ordlyd skal lægges til grund, jf. også **U 1951.870/2**, hvor spørgsmålet om en tilsvarende ordlyd ikke var genstand for diskussion, samt **U 1957.592 S**, hvor ordlyden ikke kunne fortolkes i strid med dens bogstavelige betydning.

For det andet har parterne i Aftalens pkt. 1.4 tiltrådt, *at "Aftalen udgør den fulde aftale mellem Parterne om Aftalens anvendelsesområde og erstatter eventuelle tidligere drøftelser og aftaler herom mellem Parterne."* **[Bilag 1, E. s. 300]**

Dette indebærer, at tidligere versioner af Aftalen, interne diskussioner og gensidige drøftelser er uden betydning for fortolkningen af den endelige aftaletekst.

For det tredje bemærkes det, at Mindworkings nye fortolkning hviler på en kunstigt konstrueret opdeling af kundegrupper, hvor Mindworking påstår, at deres softwareløsninger udelukkende retter sig mod mæglere, mens Estatetools alene skulle betjene "*developere*". Hverken konkurrenceklausulen eller Aftalen i øvrigt opererer med en sådan opdeling af kundegrupper. Tværtimod fremgår det endda direkte af Aftalens pkt. 2.1 formål og baggrund **[Bilag 1, E. s. 335]**, at Estatetools Løsning er målrettet ejendomsmæglere:

> *"Estatetool har udviklet softwareløsningen/IT-systemet "Estatetool" til blandt andet håndtering af såkaldte projektenheder eller seriesalg.* ***"Estatetool"-systemet bruges både til udlejning og salg og er målrettet ejendomsmæglere****, ejendomsudviklere, professionelle udlejere og administratorer og lignende aktører."*

Det er derfor særdeles vanskeligt at følge Mindworkings nye fortolkning, der ser bort fra, at formålet med Aftalen netop var, at Estatetools Løsning skulle anvendes af Mindworkings kunder - mæglerne. Samtidig har Estatetools kundekreds i årevis inkluderet ejendomsmæglere, herunder LokalBolig Projekt, som er ejendomsmæglerkædens afdeling for projektsalg og -udlejning.

På den baggrund bør det fastslås, at Estatetools Løsning er udviklet til at understøtte projektsalgs og -udlejningssager i ejendomsbranchen - uanset aktørens specifikke rolle.

Konkurrenceklausulens gyldighed. Det bestrides, at konkurrenceklausulen kan tilsidesættes i medfør af aftalelovens § 33 og/eller § 36, da Mindworkings anbringender herom i duplikken fremstår udokumenterede og uden faktisk eller retligt grundlag.

2.1.2 Estatetool har en ret som følger af Estatetools immaterielle rettigheder

I tillæg til det anførte om Estatetools aftalebaserede rettigheder, gøres det gældende til støtte for de nedlagte påstande, at Estatetools Løsning er et ophavsretligt beskyttet værk, da softwareløsningen opfylder originalitetskravet, i kraft af valget, placeringen og kombinationen af ord, tal og matematiske formler anvendt i udarbejdelsen af softwareløsningen jf. ophavsretsloven § 1, samt udgør et edb-program i overensstemmelse med EDB direktivets artikel 1, stk. 2, som tildeler software ophavsretlig beskyttelse som litterært værk jf. ophavsretslovens § 1, stk. 3.

Eneretten til Estatetools Løsning. Estatetools Løsning består af mere end 650 kildekodefiler og Estatetool har anvendt over 8 år på udviklingen af systemet, med over 100.000 timers udvikling fordelt på bl.a. ideudvikling, udarbejdelse af mockups, kravsspecifikationer, systemarkitektur, databehandling og lignende for at opnå et specialiseret system, der understøtter og løser arbejdet med projektsalg, projektudlejning, porteføljeudlejning og genudlejning af enheder i en erhvervs- eller beboelsesejendom.

På den baggrund gøres samlet set gældende, at det principalt er godtgjort, at Estatetools Løsning som helhed nyder ophavsretligbeskyttelse, idet der er tale om et omfattende edb-program med et utal af variationsmuligheder, jf. bl.a. MediBOXdommen, subsidiært i hvert fald sandsynliggjort, at Estatetool besidder samtlige immaterielle rettigheder til Estatetools Løsning jf. nedenfor.

Aftalens regulering af Parternes immaterielle rettigheder. Uanset om Retten måtte finde, om Estatetools Løsning i forhold til tredjemand måtte være ophavsretligt beskyttet, findes retten til softwaren i Parternes indbyrdes forhold at måtte tilkomme Estatetool jf. Aftalens pkt. 7.1 og pkt. 7.3 **[Bilag 1, E s. 305 ff.],** hvor sidstnævnte præciserer, at alle immaterielle rettigheder til Estatetools Løsning tilkommer Estatetool.

Aftalen fastsætter samtidig begrænsninger for Mindworkings brug af sin licensret, herunder et forbud mod at kopiere eller skabe afledte værker af Estatetools Løsning, jf. Aftalens pkt. 3.2 **[Bilag 1, E s. 301].**

Det gøres på den baggrund gældende, at Mindworking som erhverver af en immaterialret (licensretten) ikke alene har misligholdt overdragelsesaftalen, men ligeledes begået en immaterialretskrænkelse.

Nærværende forbudssag tilsigter at nedlægge et forbud mod Mindworkings udvikling af en softwareløsning, som kan erstatte Estatetools Løsning. Den løsning, som Mindworking selv med Aftalen har anerkendt, at Estatetool besidder alle rettighederne til.

Uden udtrykkelig aftale om ændring af Parternes indbyrdes retsforhold er Mindworking herefter uberettiget til at udvikle, markedsføre, fremstille og sælge en software til understøttelse af projektsalg og -udlejning, der i det væsentligste svarer til Estatetools projektsalgs og -udlejningsløsning.

Mindworkings viden og eksisterende funktionalitet. Mindworking er fuldt ud bekendt med, at Estatetools Løsning er en avanceret softwareløsning, som er skabt til at automatisere og effektivisere håndteringen af projektsalg og -udlejning. Dette understøttes ikke kun af hele formålet med Aftalen - netop at Mindworking kunne udbyde Estatetools avancerede funktioner til sine kunder gennem Integrationen - men også af de omfattende drøftelser i forbindelse med Proper.Buddy i 2020.

Der er i sagen enighed om, at Proper.Buddy var et projekt, som indebar en ekstern udvikling af Mindworkings System, til understøttelse af projektsalg og -udlejning. Dette understøttes også af, udarbejdelsen af en omfattende kravsspecifikation og løsningsbeskrivelse **[Bilag 8, E s. 128 ff.],** som kortlagde de funktioner, som Mindworking som minimum skulle udvikle, for at Mindworkings System kunne understøtte projektsalg og -udlejning.

Forhandlingerne om udviklingen af Proper.Buddy i 2020 lå forud for indgåelsen af licensaftalen om Integrationen fra 2022. Forhandlingerne førte imidlertid ikke til noget resultat, og idet Mindworking fortsat ikke kunne imødekomme kundernes behov inden for projektsalg og -udlejning, og Alexander Windig nu ejede Estatetool, opstod idéen om en integration for at muliggøre disse funktioner for Mindworkings kunder.

Det fremlagte om sagens omfattende historik understøtter, at Mindworking havde et udtalt behov for at imødekomme deres kunders krav inden for projektsalg og - udlejning. Det er netop her, at Estatetool kom ind i billedet og leverede en løsning, der præcist adresserede disse behov. Aftalen mellem Parterne er en klar manifestation af denne løsning og det samarbejde, der blev etableret for at sikre, at Mindworking kunne tilbyde deres kunder de nødvendige funktioner jf. bl.a. Mindworkings egen driftsdirektør Sally Fredensborg Lunds udtalelse i en intern mailkorrespondance *"med de funktioner Mindworking tilbyder i dag er der ingen grund til at have dem (red. projektsagerne) i Mindworking og mæglerne skal ikke bruge Mindworking til noget på det tidspunkt (…)"* **[Bilag I, E. s. 404]**.

Det er derfor i bedste fald selvmodsigende, at Mindworking gentagne gange har hævdet, at de allerede kunne opfylde deres kunders behov uden Estatetools Løsning.

Mindworking har i løbet af sagen hævdet, at Mindworkings System siden 2018 har besiddet de 16 funktioner, der er beskrevet i forbudsstævningens punkt 1.4 og allerede derfor ikke krænker Estatetools rettigheder til Estatetools Løsning ved sin videreudvikling. Denne dokumentation**, [bl.a. Bilag F, G og H, E. s. 124, 189 og 196],** vedrører imidlertid alene fremtidige eller ønskede funktioner og beviser således ikke eksistensen af en allerede udviklet og implementeret løsning forud for aftalens indgåelse.

På opfordring fra Estatetool om at fremlægge dateret dokumentation, der utvetydigt beviser eksistensen af disse funktioner i Mindworkings system, har Mindworking kun kunnet præsentere dokumentation **[Bilag AH, E. s. 451 ff.],** som viser, at Mindworkings System er udviklet til at understøtte ejendomsmægleres arbejde med salg af enkeltstående og brugte boliger. Parts- og vidneførslen vil yderligere belyse dokumentationens indhold og relevans, og det forventes, at vidneforklaringerne vil afdække eventuelle uoverensstemmelser mellem Mindworkings påstande og den faktiske funktionalitet af deres system, herunder at oprettelsen af lejekontrakter først blev udviklet i sommeren 2024.

Havde Mindworking faktisk rådet over de relevante funktioner inden for projektsalg og -udlejning på daværende tidspunkt, ville der hverken have været et reelt behov for eller nogen forretningsmæssig begrundelse for at indgå Aftalen med Estatetool. Det må derfor lægges til grund, at dette ikke var tilfældet, jf. også **Bilag 3 [E. s. 351]**, som illustrerer at Estatetools Løsning muliggjorde en række nye funktioner.

I overensstemmelse med Parternes omfattende drøftelser, historik og Aftalens formål må det lægges til grund, at Estatetool er indehaver af de rettighederne til Estatetools Løsning.

Om tidligere forhandlinger med Nood og projektet Proper.Buddy. Det bestrides, at hverken det tidligere samarbejde mellem Nood og Mindworking om Proper.Buddy har nogen relevans for vurderingen af Estatetools immaterielle rettigheder til Estatetools Løsning.

Der foreligger ingen dokumentation for, at rettigheder af relevans for nærværende forbudssag skulle være overført eller skabt mellem Parterne under samarbejdet med Nood - hverken fra Mindworking til Nood eller omvendt, ligesom det bemærkes, at idéer ikke er beskyttede.

2.1.3 Estatetool har en ret som følger af beskyttelsen af Estatetools Forretningshemmeligheder

Uafhængigt af Estatetools ovenfornævnte rettigheder - og selv hvis retten ikke måtte finde det bevist, at sådanne rettigheder foreligger - gøres det gældende, at erfaringerne fra udviklingsarbejdet med Estatetools Løsning, samt softwaren og det bagvedliggende datasæt er omfattet af FHL § 2, nr. 1.

Adgang til oplysninger og tidsmæssig sammenhæng. Det er ubestridt, at Mindworking havde adgang til Estatetools udviklingsmiljø i forbindelse med Integrationen, herunder kildekode og andre centrale systemelementer. Disse oplysninger er utvivlsomt af forretningsmæssig værdi, ikke almindeligt kendte og har desuden været behørigt beskyttet gennem fortrolighedsbestemmelserne i Aftalen.

FHL beskytter Estatetool mod Mindworkings udbud og markedsføring af krænkende tjenesteydelser, der må forstås i overensstemmelse med FHL § 2, stk. 4, som tjenesteydelser, hvis udformning, egenskaber, funktionsmåde eller markedsføring i væsentlig grad drager fordel af Estatetools forretningshemmeligheder.

Den tætte tidsmæssige sammenhæng mellem Mindworkings adgang til Estatetools udviklingsmiljø og kildekode, Mindworkings egen udvikling af lignende og konkurrerende software og den planlagte snarlige lancering af en konkurrerende løsning understøtter formodningen for, at Mindworking

har udnyttet sin adgang til Estatetools fortrolige oplysninger som et springbræt for egen udvikling. Estatetool blev inden for et år efter, at Parternes aktive samarbejde begyndte at vakle, og blot knap én måned efter, at Integrationen blev afbrudt for Home, opmærksom på, at Mindworking var i gang med at udvikle og endda tæt på lanceringen af en konkurrerende løsning.

Mindworkings eksisterende viden og tekniske ressourcer. Som også anført ovenfor, gøres det gældende, at Mindworking ikke forud for Aftalen havde projektsalg og -udlejningsfunktionalitet svarende til den som understøttes i Estatetools Løsning.

At Mindworking ikke tidligere har udviklet denne funktionalitet og gentagne gange over en lang årrække har søgt at dække dette behov gennem en tredjepart, indikerer, at de manglede de nødvendige tekniske ressourcer. Dette styrker formodningen om, at de nødvendige ressourcer uberettiget blev opnået gennem Mindworkings adgang til Estatetools teknologi og forretningshemmeligheder via Integrationen.

Dette forklarer også, hvorfor Mindworking først i 2020 og senere i 2022 indgik samarbejde med Estatetool - selv efter opkøbet af Reapit og trods adgangen til yderligere ressourcer herigennem, jf. Mindworkings egne anførsler i **svarskriftet [E. s. 57]**.

Om tidligere forhandlinger samt personsammenfald. Som også anført ovenfor, bestrides det, at hverken det tidligere samarbejde mellem Nood og Mindworking, samt eventuelle personsammenfald, har nogen relevans for vurderingen af den uretmæssige brug af forretningshemmeligheder.

Særligt i forhold til Mindworkings anbringender om personsammenfald er det væsentligt at understrege, at dette er uden betydning for nærværende sag, da der udelukkende er tale om personer, der er skiftet fra Mindworking til Estatetool - og ikke den modsatte vej. Mindworking ikke fremlagt noget bevis for, at de pågældende personer skulle have haft adgang til forretningshemmeligheder, som de efterfølgende har taget med sig og anvendt på en måde, der er relevant for denne sag.

Desuden bestrides det som grundløst, når Mindworking i **duplikken [E. s. 90]** hævder fuld identifikation mellem Claus Mathorne og Estatetool. Roller i forskellige virksomheder medfører ikke automatisk identifikation, og Estatetool og Mindworking er separate, uafhængige virksomheder.

Afslutningsvis gøres det gældende, at der særligt henset til reglerne i FHL kapitel 4 om midlertidige forbud, er en bredere adgang til foreløbigt forbud for beskyttelse af forretningshemmeligheder.

2.1.4 Estatetool har en ret som følger af markedsføringsloven

Uafhængigt af Estatetools ovenfornævnte rettigheder - og selv hvis retten ikke måtte finde det bevist, at sådanne rettigheder foreligger - gøres det gældende, at Estatetools Løsning og markedsposition nyder beskyttelse efter markedsføringsloven.

Beskyttelse efter markedsføringsloven. Det gøres indledningsvis gældende, at Mindworkings uberettigede udnyttelse af Estatetools forretningshemmeligheder har haft til formål at etablere konkurrerende virksomhed, hvilket udgør en klar overtrædelse af markedsføringslovens § 3, da en sådan adfærd på ingen måde kan anses for at være i overensstemmelse med loyal konkurrence.

Dertil gøres det gældende, at Estatetools Løsning er beskyttet efter reglerne i markedsføringsloven og Mindworkings udvikling af konkurrerende løsning er en overtrædelse af generalklausulen i markedsføringslovens § 3.

Endvidere har Mindworking bevidst efterlignet funktionerne, koncepterne, idéerne bag Estatetools Løsning og dermed utilbørligt udnyttet Estatetools udviklingsindsats til at etablere konkurrerende virksomhed og skabe en markedsforstyrrelse, som i sig selv udgør en overtrædelse af markedsføringslovens § 3 og Mindworkings adfærd udgør en overtrædelse af markedsføringslovens § 20, stk. 1.

Det lægges til grund, at Estatetools Løsning som softwareprodukt har tilstrækkeligt særpræg, kommerciel adskillelsesevne samt markedsposition til at nyde beskyttelse mod meget nærgående eller slaviske efterligninger i henhold til markedsføringslovens § 3.

At Estatetools Løsning besidder et særligt særpræg understøttes af, at Mindworking - trods ønske herom - hverken *har udviklet* en tilsvarende softwareløsning eller *fundet en alternativ løsning* i perioden fra 2018 og frem til i dag.

Dette bekræftes yderligere af, at Mindworking ikke har fremlagt dokumentation, der tilstrækkeligt understøtter deres påstand om selvstændig udvikling af en softwareløsning til projektsalg og -udlejning.

Produktefterligning. Det er fastslået i praksis, at en høj grad af lighed mellem edb-programmer skaber en formodning om efterligning, hvilket flytter bevisbyrden til den påståede krænker - i dette tilfælde Mindworking. Mindworking skal således bevise, at de ikke har haft kendskab til eller efterlignet Estatetools Løsning.

Dette er særligt relevant i nærværende sag, hvor Mindworking ikke blot har erklæret, at de udvider og tilpasser deres system til at understøtte de funktioner, som Estatetools Løsning muliggjorde gennem Integrationen, men også har haft omfattende *kendskab* til Estatetools Løsning samt *adgang* til udviklingsmiljø og kildekode.

Mindworking har desuden ikke sandsynliggjort, at de har truffet rimelige foranstaltninger for at variere udformningen af deres konkurrerende løsning og dermed undgå krænkelse af Estatetools originalprodukt.

Formodning om ond tro. Det skal tillægges væsentlig vægt, at Parterne har haft et tæt samarbejde, hvor Mindworking fuldt ud har været bekendt med Estatetools markedsposition. Markedet for softwareværktøjer specialudviklet til den danske ejendomsbranche er snævert og består af få aktører, hvilket gør det utænkeligt, at Mindworking ikke var klar over, at deres udvikling af en konkurrerende softwareløsning ville indebære en direkte konkurrence med Estatetools Løsning.

Det gøres derfor gældende, at Mindworking har handlet i ond tro.

Andre relevante betragtninger for beskyttelse efter markedsføringsloven. Af relevans for påberåbelse af beskyttelsen i markedsføringsloven gøres det tillige gældende, at Mindworkings markedsføring og omtale af deres konkurrerende softwareløsning har forårsaget en væsentlig markedsforstyrrelse, særligt i relationen til Estatetools nuværende og potentielle kunder. I den forbindelse henvises påstandsdokumentets pkt. 2.3 nedenfor.

Derudover gøres det gældende, at Mindworkings klare tilkendegivelse før sagens anlæggelse og i svarskriftet om en snarlig lancering af deres løsning udgør en aktuel og konkret foranstaltning med henblik på at gå i markedet, jf. **U 1999.1762 Ø**. Dette berettiger til markedsføringsretlig beskyttelse af Estatetool, uanset om Mindworking på tidspunktet for forbudssagen har lanceret deres konkurrerende løsning.

Afslutningsvis bemærkes det, at uanset Mindworkings urigtige fremstilling om de forskellige kundegrupper, kan det ikke kræves for beskyttelsen, at målgrupperne for de to produkter er sammenfaldende. En sandsynliggørelse af, at Mindworkings konkurrerende produkt vil blive efterspurgt i den kundekreds, som Estatetools Løsning henvender sig til, er tilstrækkeligt, jf. **U 1999.1859 SHR**.

2.2 MINDWORKINGS ADFÆRD NØDVENDIGGØR, AT DER MEDDELES FORBUD (§ 413, NR. 2)

Det gøres gældende, at Mindworkings adfærd ufravigeligt nødvendiggør et forbud, idet de klart og gentagende gange har tilkendegivet, at udviklingen af en konkurrerende løsning er i gang, samtidig med, at de har afvist alle Estatetools indsigelser herimod. I sammenhæng hermed er det Estatetools opfattelse, at den anden betingelse for et midlertidigt forbud er opfyldt.

Tilkendegivelse af påtalt adfærd. Til støtte herfor henvises til **Bilag 5 [E s. 438]**, hvor advokat Henrik Mansfeldt Witt på vegne af Mindworking den 8.

oktober 2024 udtrykkeligt bekræfter, at Mindworking er i færd med at udvikle en konkurrerende løsning med projektsalgs- og udlejningsfunktionalitet, og nægter at anerkende Estatetools indsigelser herimod, samt at Mindworking ikke anser sig bundet af Aftalens konkurrenceklausul.

Markedsreaktion bekræfter adfærd. Ydermere er Mindworkings adfærd blevet bekræftet af deres egne kunder og andre aktører i ejendomsbranchen, som har informeret Estatetool om, at Mindworking udvikler en løsning tilsvarende Estatetools. Dette bekræfter, at Mindworkings adfærd er så vidtgående og synlig, at den ikke alene er kendt internt, men også har spredt sig i markedet, hvor kunder og aktører åbent omtaler udviklingen af den konkurrerende løsning.

Det må derfor utvivlsomt lægges til grund, at Mindworking aktivt udvikler og planlægger en snarlig lancering af en konkurrerende løsning. Dette nødvendiggør et forbud, især i lyset af **U.2009.542 Ø**, hvor der blev meddelt forbud mod en part, der udtrykkeligt havde erklæret ikke at ville respektere modpartens rettigheder.

2.3 ESTATETOOLS RET FORSPILDES, HVIS ESTATETOOL SKAL AFVENTE ENDELIG AFGØRELSE (§ 413, NR. 3)

Det gøres gældende, at Estatetools ret forspildes, hvis Estatetool skal afvente en endelig afgørelse, idet Mindworking har tilkendegivet, at de vil lancere den konkurrerende løsning inden for den nærmeste fremtid. En sådan lancering vil medføre en væsentlig markedsforstyrrelse og i værste fald fuldstændig udkonkurrere Estatetool. Som følge heraf er det også Estatetools opfattelse, at den tredje og sidste betingelse for midlertidigt forbud er opfyldt.

Tilkendegivelse af snarlig lancering. Mindworking har klart og utvetydigt tilkendegivet, at de agter at lancere den nye konkurrerende løsning ultimo 2024/primo 2025, jf. **svarskriftet [E. s. 40].**

Markedsforstyrrelse og risiko for udkonkurrering. Det gøres gældende, at krænkelsen - set i lyset af markedsforholdene – har og fortsat vil skabe en væsentlig markedsforstyrrelse, idet Mindworking som en større aktør med en bredere kundekreds kan accelerere udbredelsen af den konkurrerende løsning og dermed fortrænge Estatetool fra markedet.

For det første understøttes dette af, at Mindworking bevidst har forhalet tilpasningen af Integrationen og opfordret kunder til at ikke anvende Estatetools Løsning, idet de har oplyst, at de snart vil tilbyde en tilsvarende løsning. Dette har medført, at aktører i ejendomsbranchen, herunder deltagere ved konferencen "*Ejendomsdagene*" den 5. og 6. september 2024, har fået det indtryk, at Mindworking snart vil kunne erstatte Estatetools Løsning. Dette skader Estatetools økonomiske interesser og udgør en overtrædelse af markedsføringslovens § 20, stk. 1.

For det andet har Estatetool, som følge af sine forpligtelser under Aftalen, ikke har haft mulighed for at indgå konkurrerende aftaler med tilhørende indtjening, hvilket betyder, at Estatetool på nuværende tidspunkt ikke har alternative samarbejder at støtte sig på.

For det tredje er der allerede sammenfald i Estatetool og Mindworkings kundegrupper, herunder f.eks. LokalBolig Projekt, og denne overlapning vil kun forstærkes, hvis Mindworking lancerer en konkurrerende løsning. Mindworking vil utvivlsomt kunne tilbyde en komplet softwareløsning til ejendomsmæglerne og udkonkurrere Estatetool på området for softwareløsninger inden for projektsalg og - udlejning. Mindworkings kunstige konstruktion af deres løsning som en "mæglerløsning" er således uden betydning, da Mindworking nu vil kunne udbyde sin softwareløsning til alle aktører, der beskæftiger sig med projektsalg og -udlejning.

For det fjerde bekræftes nærværende synspunkt af Mindworkings egne bemærkninger i **svarskriftet [E. s. 57]**, hvor Mindworking refererer til, at det planlagte samarbejde mellem Nood og Mindworking i 2020-2021 var tiltænkt og havde potentiale til at udkonkurrere Estatetool.

Disse omstændigheder skaber en umiddelbar og pågående markedsforstyrrelse i strid med markedsføringslovens §§ 3 og 20, stk. 1, idet Mindworking udnytter sin markedsposition på urimelige konkurrencevilkår.

Sammenfattende giver den korte tidshorisont Estatetool særdeles begrænset tid til at forfølge sine rettigheder, og såfremt Mindworking får mulighed for at fortsætte sin udvikling og lancering uden indgriben, vil Estatetool lide væsentligt og uopretteligt tab inden for kort tid.

2.4 LOVENS ALMINDELIGE REGLER OM STRAF OG ERSTATNING YDER IKKE ESTATETOOL ET TILSTRÆKKELIGT VÆRN

Det gøres gældende, at Mindworkings pågående og overhængende krænkelse af Estatetools rettigheder, sammenholdt med det uoprettelige tab, Estatetool vil lide i form af tab af kunder og markedsfortrængning, gør, at almindelige regler om straf og erstatning ikke yder tilstrækkelig beskyttelse og betingelserne for forbud sædvanligvis vil være opfyldt i sager om krænkelser af immaterielle rettigheder, jf. bemærkningerne til lovforslagets § 642 (nugældende § 414).

2.5 NEDLÆGGELSE AF FORBUD VIL IKKE PÅFØRE MINDWORKING SKADE ELLER ULEMPE, SOM STÅR I ÅBENBART MISFORHOLD TIL ESATETOOLS INTERESSE

Det gøres gældende, at Mindworkings krænkelse af Estatetools' rettigheder er grov og åbenlys i lyset af Parternes Aftale, hvilket kræver et effektivt værn. Et midlertidigt forbud vil ikke påvirke Mindworkings nuværende forretning, da de stadig kan tilbyde mæglerunderstøttende funktionalitet.

Forbuddet vil kun få betydning ved en eventuel lancering af den konkurrerende løsning og påfører derfor ikke Mindworking en uforholdsmæssig skade sammenlignet med Estatetools' interesse i beskyttelse.

3. OM PÅSTANDENES FORMULERING OG AFGRÆNSNING

Mindworking har i duplikken **[E. s. 116 ff.]** hævdet, at Estatetools' påstande er for brede og upræcise. Denne påstand bestrides i sin helhed.

Det skal indledningsvis bemærkes, at Estatetools' påstande er udformet i nøje overensstemmelse med ordlyden af den indgåede Aftale, herunder konkurrenceklausulens formulering. Dette er ydermere i tråd med gældende retspraksis i forbudssager, som illustreret i U.2022.1255 Ø, BS-32198/2023-SHR og U.2023.1794 SHR.

For at præcisere de anvendte begreber i påstandene, bemærkes det, at referencer til software og funktionalitet, der anvendes i forbindelse med projektsalg og -udlejning, henviser til en specialiseret softwareløsning. Denne løsning er designet til at håndtere komplekse ejendomsprojekter, hvor flere enheder på samme matrikel sælges eller udlejes, samt når flere enheder sælges eller udlejes som en samlet portefølje. De 16 funktioner nævnt i stævningens pkt. 1.4 refererer ligeledes til software og funktionalitet, der understøttes af en specialiseret løsning til projektsalg og - udlejning. Påstandene er således formuleret med størst mulig konkretisering og anvender terminologi, der er velkendt og forståelig inden for ejendomsbranchen.

Denne forståelse er yderligere underbygget af Parternes Aftale, hvor det ved aftalens indgåelse stod klart for begge parter, hvad der menes med projektsalg og -udlejning. Estatetools' løsning er en banebrydende software, der forenkler og effektiviserer hele boliglivscyklussen — fra udvikling og salg til daglig administration og strategisk porteføljestyring. Softwaren indeholder avancerede funktioner, der automatiserer og optimerer alle aspekter af salgsprocesser, udlejningsaktiviteter, markedsføringstiltag og administration inden for projektsalg og -udlejning.

Dette står i skarp kontrast til Mindworkings System, som er udviklet til at understøtte ejendomsmægleres arbejde med salg af enkeltstående og brugte boliger. Funktionerne i Mindworkings System er specifikt tilpasset til at imødekomme kundernes behov inden for dette segment. Mindworkings System mangler således den nødvendige funktionalitet, som er påkrævet af kunder inden for projektsalg og - udlejning. Selvom der kan forekomme visse ligheder i modulnavne mellem de to softwareløsninger, er dette alene et resultat af deres anvendelse inden for ejendomsbranchen og ændrer ikke ved den fundamentale forskel på Parternes softwareløsninger.

Denne forskel er klart understøttet af formålet med Aftalen og er omfattende dokumenteret i sagens materiale **[**bl.a. **Bilag AA, 2, Æ, I, E. s. 255,**

352, 354, 403]. Yderligere bevisførelse vil finde sted under sagens parts- og vidneforklaringer.

Estatetools Løsning adskiller sig markant fra Mindworkings System, der primært tilbyder en softwareløsning til køb og salg af brugte boliger uden reel understøttelse af projektsalg og -udlejning.

Det er netop dette afgrænsede område, som Estatetools ønsker at beskytte ved at søge et forbud mod Mindworkings aktiviteter.

4. SIKKERHEDSSTILLELSE

Det gøres gældende, at forbuddet bør meddeles uden krav om sikkerhedsstillelse i henhold til RPL § 415, stk. 2, på grund af overtrædelsens åbenbare karakter og det faktum, at Mindworking endnu ikke har lanceret den konkurrerende løsning. Da løsningen endnu ikke er lanceret, er der ingen væsentlige ressourcer bundet i en eventuel tilbagekaldelse eller nedlukning, og der er ingen aftaler, der vil blive misligholdt. Desuden har Mindworking haft mulighed for at afværge situationen, siden Estatetools gjorde krav på sine rettigheder i september 2024. Selv hvis løsningen allerede var lanceret, er der ingen saglig begrundelse for at kræve sikkerhedsstillelse.
…"

Mindworking har i det væsentlige proceredet i overensstemmelse med sit opdaterede påstandsdokument af 5. marts 2025, hvoraf fremgår blandt andet:

"…
ANBRINGENDER

1 MINDWORKINGS AFVISNINGSPÅSTAND

Til støtte for Mindworkings principale afvisningspåstand gøres nedenstående gældende.

1.1 Estatetools påstande

1.1.1 Mindworking gør overordnet gældende, at Estatetools formulering af forbudspåstandene er for brede og upræcise til at danne grundlag for en afgørelse om midlertidigt forbud og påbud, jf. f.eks. UfR 2020.3909 og U.2013.759H.

1.1.2 Til yderligere støtte for afvisning af de enkelte påstande, gør Mindworking følgende gældende:

1.1.3 Allerede fordi Mindworking ikke udvikler, markedsfører, fremstiller eller sælger en software i form af en projekt- og udlejningsløsning, som anført i Estatetools principale og subsidiære påstand 1, skal der ske afvisning af disse påstande.

1.1.4 De mere subsidiære (1) og (2) påstande 1 angår et forbud mod en software, som indeholder og/eller understøtter den funktionalitet, der er anført i 1-16 i stævningens pkt. 1.4. Allerede fordi beskrivelsen af funktionalitet i 1-16 er for bred og upræcis, skal der ske afvisning af påstand 1 i de mere subsidiære (1) og (2) påstande.

1.1.5 Estatetools mere subsidiære (3) påstand 1 angår så generisk funktionalitet, at påstanden allerede af den grund er for bred og upræcis, hvorfor den skal afvises.

1.1.6 Den mest subsidiære påstand 1 indeholder også en for bred beskrivelse af den funktionalitet, der ønskes forbudt, da "generering af en digital lejekontrakt" er en helt generisk beskrivelse af en digital lejekontrakt.

1.1.7 Samtidig retter påstanden sig alene mod anvendelse og brug af lejekontrakten i sager med projekt- og porteføljeudlejning for private ejendomsbesiddere, hvilket gør, at påstanden ud over at være for bred, også er upræcis, da den angår slutbrugerens faktiske anvendelse af funktionaliteten, hvilket Mindworking ikke har kontrol over.

1.1.8 For samtlige af Estatetools **påstande 1** gælder, at Mæglerløsningen er en SAASløsning, hvor standardfunktionaliteten stilles til rådighed for samtlige slutbrugere, når den frigives.

1.1.9 Mæglerløsningen indeholdt, forud for anlæggelsen af denne sag, meget af den funktionalitet der søges forbudt, jf. bilag AH **(E. s. 451)**, herunder den digitale lejekontrakt, hvorfor det savner aktualitet at søge at få et forbud nedlagt mod udvikling, markedsføring, fremstilling og salg af den i forbudspåstandene nævnte funktionalitet, da de bestemte handlinger, der søges forbudt allerede er udført.

1.1.10 Samtlige af Estatetools **påstande 2** indeholder et påbud om udlevering/deponering af "enhver hidtil eksisterende materiale og kode", uden at det af påstandene fremgår præcist, hvilket materiale og kode det er, der skal udleveres/deponeres.

1.1.11 Hvis det angår kode og materiale i den eksisterende Mæglerløsning, så forholder påstandene sig ikke til, at Mindworkings software (Mæglerløsningen) er en kompleks SAAS-løsning – hvor kode indgår eller kan indgå – i en række forskellige funktionaliteter, hvorfor alle påstande 2 også af denne grund er for brede og upræcise.

1.1.12 Hertil kommer, at samtlige af Estatetools påstande 2 ikke angår bestemte handlinger i form af brug af bestemt materiale eller kode, sådan som det kræves i retsplejelovens § 411 for at kunne meddele påbud eller forbud.

1.1.13 Endeligt følger det bl.a. af pkt. 2.5 i Estatetools påstandsdokument, at den kode som Estatetool ønsker udleveret/deponeret, er koden til en kommende konkurrerende løsning. En sådan kode findes ikke og Estatetool har heller ikke sandsynliggjort, at en sådan kode skulle findes hos Mindworking.

1.1.14 Kravet om deponering af enhver eksisterende materiale og kode er i sig selv upræcist, da det er uklart, hvad der menes med en uvildig tredjepart, da formålet og vilkårene for deponeringen ikke er kendte og det er uklart, præcis hvad det er der skal deponeres. Også af disse grunde skal samtlige af Estatetools påstande 2 afvises.

1.1.15 Til yderligere støtte for den nedlagte afvisningspåstand gøres det gældende, at;

I. Estatetool ikke har defineret eller afgrænset, hvad der præcist udgør en "projektsalgs- og udlejningsløsning" eller hvad en sådan løsning indeholder;
II. Estatetool ikke har defineret eller afgrænset, hvad der præcist er omfattet af "samme og/eller i det væsentligste lignende forretningsområder som Estatetool A/S' projektsalgs- og udlejningsløsning";
III. Estatetool ikke har defineret eller afgrænset, hvad der præcist skal forstås med en "projektsalgs- og udlejningsløsning, som kan understøtte salg og udlejning i porteføljeform samt salg og udlejning af flere enheder på samme matrikel";
IV. Funktionerne angivet i stævningens pkt. 1.4 udgør helt generiske beskrivelser af funktionalitet i et software, der på ingen måde bidrager til afgrænsningen af, hvilken funktionalitet i Mæglerløsningen, der potentielt vil være omfattet af et forbud, da den i pkt. 1.4 nævnte funktionalitet anvendes i mange sammenhænge og genanvendes i forskellige moduler;
V. Estatetool ikke har defineret eller afgrænset, hvad der præcist menes med "understøttelse af funktionalitet";
VI. Estatetool de facto søger at få nedlagt forbud mod brugen af en digital lejekontrakt, der er generisk/bred i den forstand, at lejekontrakten kan bruges til alle typer af udlejning, da den er baseret på en autoriseret typeformular;
VII. Retsfølgen i alle påstande 2 ikke angår bestemte handlinger og øvrigt heller ikke er en retsfølge Estatetool har krav på, idet udlevering vil kræve, at Estatetool havde et besiddelseskrav på Mindworkings kode;
VIII. Det er uvist hvad formålet med eller følgerne af deponeringen hos en uvildig tredjepart er, idet den korrekte retsfølge af en rettighedskrænkelse er rettelse eller sletning af den rettighedskrænkende kode; og
IX. Estatetools forbudspåstande ikke er geografisk afgrænset.

2 MINDWORKINGS FRIFINDELSESPÅSTAND

Til støtte for Mindworkings subsidiære frifindelsespåstand gøres nedenstående gældende.

2.1 **Forbudsbetingelserne**

2.1.1 Mindworking gør overordnet gældende, at Estatetool ikke har sandsynliggjort, at betingelserne i Retsplejelovens § 413, stk. 1 nr. 1-3 er opfyldt.

2.1.2 Det er et grundlæggende krav for at få nedlagt et forbud eller påbud, at påstandene angår bestemte handlinger, jf. retsplejelovens § 411.

2.1.3 Det gøres derfor overordnet gældende, at de handlinger som samtlige af Estatetools påstande er rettet mod, jf. bl.a. side 7, 5. afsnit, side 9, 4. afsnit, side 12 4 afsnit og pkt. 2.5 i Estatetools påstandsdokument, nemlig Mindworkings *eventuelle* lancering af en konkurrerende løsning, ikke udøves af Mindworking, da Mindworking ikke har en konkurrerende løsning under udvikling, der kan eller har til formål at erstatte Developerløsningen, hvorfor der allerede af denne grund skal ske frifindelse.

2.1.4 Mindworking gør yderligere overordnet gældende, at

I. Estatetool ikke har sandsynliggjort, at Estatetool har en ret, der kan søgesbeskyttet ved forbud/påbud;
II. Estatetool heller ikke har sandsynliggjort, at Mindworking i øvrigt foretager handlinger, som nødvendiggør et forbud, da Mindworking ikke har ændret sin adfærd fra Aftalens indgåelse og frem til i dag. Mindworking har fortsat den samme kundegruppe og den samme softwareløsning, som Mindworking havde, da Aftalen i bilag 1 blev indgået, jf. også bilag AJ.
III. Estatetool intet har fremlagt, der godtgør eller sandsynliggør, at Estatetool først i september 2024 fik en viden, som nødvendiggør et forbud.

2.1.5 Estatetool har senest siden november 2023 været bekendt med, at Mindworking anså Aftalen i bilag 1 for umulig at opfylde og derfor ikke foretog sig yderligere i forhold til at opfylde aftalen.

2.1.6 Det må senest den 19. juli 2024, jf. bilag M **(E. s. 426)** have stået Estatetool klart, at Mindworking ville fortsætte med at udvikle yderligere funktionalitet til sin Mæglerløsning, da det blev klart for Estatetool, at Home ikke ville indgå en kædeaftale med Estatetool om brug af Developerløsningen og samtidig bad om at få lukket for Integrationen, da Home ikke længere ønskede at bruge denne.

2.1.7 Også af den grund, er kravet i Retsplejelovens § 413, stk. 1 nr. 3 ikke opfyldt.

2.1.8 Mindworking gør yderligere gældende, at hvis Estatetool gør gældende, at Mindworking ikke har opfyldt sine forpligtelser efter Aftalen, må Estatetool allerede af den grund henvises til at gøre sit krav på erstatning gældende ved domstolene, jf. herved retsplejelovens § 414, stk. 1.

2.1.9 Endvidere gør Mindworking gældende, at meddelelse af forbud/påbud som påstået vil påføre Mindworking betydelig skade, allerede fordi meddelelse af de påståede forbud/påbud vil have som konsekvens, at Mindworking ikke kan opfylde indgåede aftaler, herunder den indgåede aftale med danbolig, hvilket står i åbenbar modstrid med Estatetools interesse i at få nedlagt et forbud, da intet forhindrer Estatetool i at fortsætte med at sælge Developerløsningen til ejendomsmæglerne, herunder frigive og markedsføre version 5, som blev demonstreret allerede den 28. september 2023 overfor Home, jf. bilag *Æ* og *Ø* **(E. s. 354 og 377)**.

2.1.10 Mindworking skal derfor også frifindes i medfør af retsplejelovens § 414, stk. 2.

2.1.11 Mindworking bestrider i øvrigt, at Mindworking har overtrådt markedsføringslovens §§ 3 og 20, da Mindworking på intent tidspunkt har vildledt ejendomsmæglerne omkring anskaffelse og brug af Integrationen. At det skulle forholde sig anderledes, er i øvrigt helt udokumenteret, hvorimod Mindworkings loyale optræden er veldokumentet i sagen.

2.1.12 Herunder ved sagens bilag L **(E. s. 425)**, hvoraf det fremgår, at Mindworking i juni 2024 holdt Integrationen med Home Kolding i drift, selvom Mindworking ikke længere var forpligtet hertil.

2.1.13 Det fremgår også af bilag L **(E. s. 425)**, at Integrationen på dette tidspunkt fungerede. Det fremgår ligeledes af bilag M **(E. s. 426)**, at det var Estatetool der ikke leverede en kontrakt og en databehandleraftale til Home, selv om dette var stillet Home i udsigt, hvorfor det er godtgjort, at det var Estatetools egne forhold, der gjorde, at Home kæden opgav at bruge Integrationen og at anskaffe Developerløsningen.

2.1.14 Det fremgår tillige af bilag *Æ* **(E. s. 354)**, at Integrationen fungerede i september 2024, hvor Estatetool lavede en demo-præsentation af Integrationen for Home.

2.2 **Konkurrenceklausulen i Aftalens pkt. 6**

2.2.1 Mindworking gør overordnet gældende, at Aftalen og dermed konkurrenceklausulen er ophørt, som følgende af manglende kommerciel relevans og dermed retlig interesse i dens opfyldelse, jf. herved særligt det i bilag K, I og M anførte **(E. s. 348, 403 og 426)**, hvorefter det må lægges til grund, at Integrationen ikke på de aftalte vilkår kan sælges til den aftalte målgruppe, ejendomsmæglerne.

2.2.2 Parterne har således ikke længere nogen retlig interesse i at fastholde hinanden på aftalens vilkår.

2.2.3 Når Aftalen er ophørt, følger det af Aftalens pkt. 6.1 at konkurrenceklausulen også er ophørt, jf. ordlyden "*Så længe Aftalen er i kraft*," **(E. s. 340).**

2.2.4 Dernæst gøres det gældende, at hvis det lægges til grund, at Aftalen fortsat er i kraft, så skal konkurrenceklausulen i Aftalens pkt. 6.1 fortolkes ud fra forholdene ved dens indgåelse og hele dens forhistorie, jf. bilag R, S, V, U **(E. s. 276, 277, 296 og 297)**.

2.2.5 Aftalens pkt. 1.4 afskærer på ingen måde Sø- og Handelsrettens adgang til at fortolke Aftalen, herunder Aftalens pkt. 6, jf. det herom af Mindworking anførte i Mindworkings brev af 5. marts 2025 til Sø- og Handelsretten.

2.2.6 Mindworking anfører nedenfor tre hovedanbringender til støtte for, at konkurrenceklausulen ikke har det indhold som Estatetool gør gældende. De tre hovedanbringender behandles nedenfor.

2.2.7 Som det fremgår af sagen bilag 5 **(E. s. 438),** så gør Mindworking for det første gældende, at konkurrenceklausulen ikke angår den aktivitet, der foregår i Mindworking selv, men alene den aktivet som Mindworking udøver eller kan komme til at udøve via tredjemand. Det følger således af konkurrenceklausulens ordlyd **(E. s. 340)**, at Mindworking ikke må *"drive, være økonomisk interesseret eller beskæftiget i virksomhed, der konkurrerer med Estatetool"*. Der kan sprogligt set ikke være tale om Mindworking selv, men der må sprogligt set være tale om andre virksomheder, som kunne tænkes at have en med Developerløsningen konkurrerende løsning.

2.2.8 Denne forståelse understøttes af, at Mindworking heller ikke må medvirke til at udvikle software eller andre produkter som konkurrerer med Estatetool. Medvirke er ikke en aktivitet, der foretages hos en selv, men alene hos andre. Se hertil bilag Z **(E. s. 313)** hvor det klart fremgår, at det er Mindworkings forståelse af konkurrenceklausulen, og hvorfor der var et behov for at få denne forståelse sikret, ved at kræve, at ordet "integrere" indsat i bestemmelsen under mødet 8 juni. **(E. s. 331 (nederst)).**

2.2.9 Helt i overensstemmelse hermed kan Mindworking integrere til konkurrerende software til Developerløsningen, som Mindworkings slutbrugere eller øvrige kunder har fået udviklet, forudsat at Mindworking ikke har medvirket til denne 3. mandsudvikling.

2.2.10 Konkurrenceklausulen angår efter sin ordlyd ikke Mæglerløsningen, da Mindworking frit har kunne fortsætte med at udvikle denne, hvilket også synes at være antagelsen i pkt. 2.5 i Estatetools påstandsdokument.

2.2.11 Hvis den første fortolkning ikke kan lægges til grund, så gør Mindworking gældende, at Mindworking afgav et løfte til Estatetool om*: "ikke at ville konkurrere med Estatetool inden for software, der bruges inden for samme eller i det væsentlige lignende forretningsområder som Softwaren"* ***(E. s. 340)***.

2.2.12 Det afgørende bliver så at afgrænse hvilket forretningsområde Developerløsningen henvendte sig til.

2.2.13 Mindworking gør gældende, at forretningsområdet for Developerløsningen ved Aftalens indgåelse den 15. juni 2022 primært var Developere.

2.2.14 Det fremgår klart af det i duplikken side 12-13 anførte og af bilag AA **(E. s. 255)**, og særligt bilag AB **(E. s. 245)**, at Claus Mathorne var fuldt ud bekendt med at indgåelsen af en aftale med Estatetool, hvor Claus Mathorne var formand for bestyrelsen, forudsatte, at der ikke forelå en konkurrencesituation mellem de to selskaber.

2.2.15 Mark Armstrongs opfattelse af forholdet mellem de to selskaber fremgår således meget klart af bilag Å **(E. s. 245)**, hvor det bl.a. er anført:

> *"My understanding of ET, is that it is a full life-cycle tool for the developer, starting with the architect plans right through to marketing and then potentially maintaining with property investors/landlords."*

2.2.16 At Developerløsningens primære kundegruppe skal forstås som Developere ses også af sagens bilag AA (E. s. 255), som er seneste version af Claus Mathornes præsentation af business casen til den øvrige ledelse i Mindworking og Reapit.

2.2.17 Af bilag AA (E. s. 255) fremgår det meget tydeligt, at Developerløsningen er rettet med developere og at Mæglerløsningen er rettet mod ejendomsmæglerne.

2.2.18 Den viden Claus Mathorne havde om, hvilket løfte Mindworking var parat til at afgive, skal ligestilles med den viden Estatetool havde som følge af Claus Mathorne dobbeltrolle som direktør i Mindworking og medejer og bestyrelsesformand i Estatetool.

2.2.19 Til yderligere støtte for, at konkurrenceklausulen skal forstås som indeholdende et løfte om ikke at udvikle et software rettet mod Developere, henviser Mindworking til, at Alexander Windig den 2. juni 2022 skrev, at Aftalen "*only regulates matters relating to the integration between the two systems*", jf. bilag V **(E. s. 296)** samt, at Alexander Windig den 3. juni, jf. bilag W og X **(E. s. 188 og 314)** accepterede at gøre konkurrenceklausulen gensidig ved at indsætte en ny 6.2 og samtidig tage konventionalboden ud.

2.2.20 Indsættelsen af den nye bestemmelse i pkt. 6.2 og sletningen af bestemmelserne om konventionalbod var affødt af interne overvejelser i Mindworking som dokumenteret i bilag Z **(E. s. 313)**, hvilke Claus Mathorne også var modtager af, og derfor bekendt med.

2.2.21 Med indsættelsen af pkt. 6.2 i Aftalen afgav Estatetool til Mindworking et løfte om, at Estatetool – på samme måde som Mindworking – ikke

ville indgå licensaftaler om den samme Integration eller en tilsvarende integration til Developerløsningen med Mindworkings konkurrenter. Da Mindworking kun har én konkurrent på markedet for mæglerløsninger, er kun den ene konkurrent nævnt.

2.2.22 På tilsvarende vis ønskede Mindworking, at Mindworkings løfte i pkt. 6.2 blev begrænset, så det blev klart, at hvis Mindworkings slutbrugere/kunder (ejendomsmæglerne) selv udviklede en løsning tilsvarende Developerløsningen, så kunne Mindworking lave en integration til kundens løsning. Det samme gælder, hvis Mindworkings kunder bad om at få lavet en integration til et med Developerløsningen konkurrerende software.

2.2.23 Det var derfor, at Mark Armstrong på mødet den 8. juni 2022 i København med deltagelse af Claus Mathorne og Alexander Windig bad om at få indsat "eller integrerer" i pkt. 6.1, hvilket fremgår af bilag Y **(E. s. 331)**, som er opfølgningsmailen fra Alexander Windig på mødet sammenholdt med bilag X **(E. s. 314)** overfor bilag 1 **(E. s. 332)**, som fulgte med mailen bilag Y.

2.2.24 Estatetool vidste derfor den 15. juni 2022 ved Aftalens indgåelse, at det Mindworking alene forpligtede sig til var, ikke at udvikle software, der skulle sælges til Developere og ikke at lave integrationer mellem Mæglerløsningen og konkurrerende software rettet mod Developere, bortset fra hvis kunderne selv udviklede en developerløsning eller ønskede at integrere til en konkurrerende løsning.

2.2.25 Hvis løftet afgivet i Aftalens pkt. 6.1. var som det er gjort gældende af Estatetool, at det er funktionaliteten i Developerløsningen, der ikke må udvikles og sælges til ejendomsmæglere, så vil det for det første få den konsekvens, at Mindworking med virkning fra 15. juni 2022 misligholdt den aftale med danbolig, som Claus Mathorne personligt forhandlede og indgik i september 2021, jf. det herom i svarskriftet på side 28 anførte om indholdet af danbolig aftalen. Det ville også have den konsekvens, at Claus Mathorne overtrådt sin egen konkurrenceklausul, jf. bilag AB **(E. s. 245)**.

2.2.26 De førnævnte konsekvenser gør det helt usandsynligt, at konkurrenceklausulen skal forstås som anført af Estatetool.

2.2.27 For det tredje gør Mindworking gældende, at Mindworking med de i sagen fremlagte bilag, særligt bilag F, O, P, Æ, AA, AH **(E, s. 124, 225, 448, 354, 255 og451)** og det i svarskriftet på side 17-18 **(E s. 41-42)** omkring mødet med Nykredit mægler anførte har Mindworking dokumenteret, at Mæglerløsningen altid har indeholdt funktionalitet til brug i projekt og lejesager og at formålet med Aftalen i bilag 1 alene var at give Mindworkings slutbrugere et valg om at få adgang til den lejekontrakt og projektkøbsaftale, der var i Developerløsningen i juni 2022, uden at Mindworking af den grund gav afkald på selv at fortsætte med at udvikle egen funktionalitet som ejendomsmæglerne kunne have brug for.

2.2.28 Mindworking implementerede i november 2022 en projektsalgsopstilling i Mæglerløsningen uden at dette gav anledning til, at Estatetool mente, at konkurrenceklausulen var overtrådt.

2.2.29 Som det fremgår af svarskriftets side 17 – 18 **(E. s. 41-42)**, så blev der i november 2023 afholdt et salgsmøde med Nykredit mægler, hvor bestyrelsesformanden i Estatetool, Allan Bjørn deltog som konsulent for Mindworking. På mødet blev der anvendt en salgspræsentation, der bl.a. indeholdt følgende om Mæglerløsningens funktionalitet: " *Optimeret lejemodul med RKI-validering, direkte genbrug af lejeres data til at bruge i lejekontrakten*".

2.2.30 Såvel Claus Mathorne som Allan Bjørn må således i november 2023 have vidst, at Mindworking planlagde at udbygge lejemodulet i Mæglerløsningen, uden at dette gav anledning til, at Estatetool mente, at konkurrenceklausulen var eller ville blive overtrådt.

2.2.31 Ovenstående eksempler understøtter, at konkurrenceklausulen i Aftalens pkt. 6.1 enten skal forstås sådan, at videreudvikling af Mæglerløsningen ikke er omfattet af konkurrenceklausulen.

2.2.32 Ex tuto gøres det gældende, at mæglerunderstøttende funktionalitet også omfatter funktionalitet, der sætter en ejendomsmægler i stand til at foretage sagsbehandling og håndtering af projektsalgs- og projektudlejningsenheder. Jf. herved også § 3 i Bekendtgørelse 2016-01-06 nr. 6 om godkendelse og registrering af ejendomsmæglere og optagelse i Ejendomsmæglerregistret, hvoraf det fremgår, at erfaringer med arbejde med projektsalg, udvikling af ejendomme og entrepriseret, kan indgå som anden erhvervserfaring ved vurdering af om en person opfylder kravene til at blive godkendt som ejendomsmægler.

2.2.33 Alternativt, at det alene er udvikling, fremstilling, markedsføring og salg af et konkurrerende software til Developere, der er omfattet af konkurrenceklausulen.

2.2.34 Et konkurrerende software som skal indeholde alle de funktionaliteter som er vist i bilag AJ. Et software som Mindworking ikke har under udvikling og som Mindworking ikke aktuelt har planer om at udvikle.

2.2.35 Et salg som Mindworking ikke har foretaget og ikke har planer om at foretage.

2.3 **Immaterielle rettigheder**

2.3.1 Mindworking gør overordnet gældende, at Estatetool end ikke har sandsynliggjort, at Estatetool er indehaver af en rettighed, som kan bringes

i anvendelse i denne forbudssag, da retten til Developerløsningen som sådan ikke kan udgøre en sådan ret, allerede fordi Mindworking ikke har kopieret Developerløsningen.

2.3.2 Det fremgår f.eks. af bilag AH **(E. s. 451)**, at Mæglerløsningen og Developerløsningen har forskellig metodik og opbygning og at man ikke kan sammenligne funktionaliteten 1-1, jf. også bilag Æ **(E. s. 354)** sammenholdt med bilag AA **(E. s. 255)**, hvoraf det fremgår, at oprettelse af projekt i september 2023 skulle ske i Mæglerløsningen og ikke som vist i bilag AA i Developerløsningen.

2.3.3 Mindworking er således ikke bekendt med præcis hvilken kildekode det er, at Mindworking skulle have tilegnet sig og anvendt ulovligt.

2.3.4 Derfor har Estatetool heller ikke sandsynliggjort at Mindworkings videreudvikling af Mæglerløsningen på nogen måde krænker Estatetools immaterielle rettigheder; idet

I. Estatetool ikke har sandsynliggjort (eller forsøgt at sandsynliggøre), at Mindworkings udviklere af Mæglerløsningen har haft adgang til relevant kildekode tilhørende Estatetool;
II. Estatetool har ikke sandsynliggjort, at den kildekode Brian Mathorne havde adgang til, på nogen måder kunne anvendes til andet end at udvikle Integrationen med, hvilket var det eneste Brian Mathorne anvendt adgangen til;
III. Estatetool ikke har sandsynliggjort hvilken funktionalitet i Mæglerløsningen der har en sådan lighed med den samme funktionalitet i Developerløsningen, at der må være tale om brug af Estatetools kildekode;
IV. Developerløsningens funktionalitet og/eller output ikke er ophavsretligt beskyttet; og
V. Mindworking eller andre ikke er ophavsretligt forhindret i at udvikle software baseret på samme idéer og funktionalitet som Developerløsningen, men alene beskytter mod direkte kopiering af programmet i en konkret udtryksform, jf. bl.a. praksis fra EU-Domstolens i *SAS Institute Inc. v World Programming Ltd*., C-406/10.

2.4 **Forretningshemmeligheder**

2.4.1 Mindworking gør overordnet gældende, at Estatetool end ikke har sandsynliggjort (eller forsøgt at sandsynliggøre), at betingelserne i § 8, stk. 2, nr. 1-3 i lov om forretningshemmeligheder er opfyldt; idet

I. Estatetool ikke har sandsynliggjort (eller forsøgt at sandsynliggøre), hvilke konkrete oplysninger, der skulle udgøre forretningshemmeligheder, jf. lov om forretningshemmeligheder § 2, stk. 1, nr. 1, litra a-c, jf. lov om forretningshemmeligheder § 8, stk. 2, nr. 1;
II. Estatetool ikke har sandsynliggjort (eller forsøgt at sandsynliggøre), at Estatetool er forretningshemmelighedshaveren, allerede fordi Estatetool

ikke har oplyst, hvilke konkrete forretningshemmeligheder sagen vedrører, jf. lov om forretningshemmeligheder § 8, stk. 2, nr. 2; og
III. Estatetool ikke har sandsynliggjort (eller forsøgt at sandsynliggøre), at Mindworking har erhvervet forretningshemmelighederne ulovligt, allerede fordi Estatetool hverken har oplyst, hvilke konkrete forretningshemmeligheder sagen vedrører eller hvordan disse forretningshemmeligheder skulle være erhvervet, jf. lov om forretningshemmeligheder § 8, stk. 2, nr. 3.

2.4.2 Som følge af ovenstående kan bestemmelserne i lov om forretningshemmeligheder ikke danne grundlag for et midlertidigt forbud eller påbud.

2.4.3 Det gøres videre gældende, at Mindworking har fremlagt en række bilag, herunder bilag H, AH, AG, Æ, Ø og AE, **(E. s. 196, 451, 230, 354, 377, 137)** til dokumentation for, at den funktionalitet, der findes i Mæglerløsningen ikke opfylder betingelserne i lov om forretningshemmeligheder § 2, stk. 1, nr. 1, litra a-c for at udgøre forretningshemmeligheder tilhørende Estatetool.

2.4.4 I det omfang Sø- og Handelsretten måtte finde, at Estatetool har sandsynliggjort, at der foreligger en eller flere forretningshemmelig(er) og, at Estatetool er forretningshemmelighedshaveren, gøres det ex tuto gældende, at denne/disse forretningshemmelighed(er) er erhvervet på lovlig vis, jf. lov om forretningshemmeligheder § 3, stk. 1, nr. 2 og 4, idet Mindworking har erhvervet denne/disse forretningshemmelighed(er) via Mindworkings kunder, herunder særligt i form af Mindworkings kunders lovlige adgang til Developerløsningen eller salgspræsentationer af kommende funktionalitet i Developerløsningen.

2.5 **Ex tuto anbringender**

2.5.1 For det tilfælde at Sø- og Handelsretten måtte finde, at konkurrenceklausulen skal forstås, som Estatetool gør gældende, gør Mindworking gældende, at Estatetool ikke kan påberåbe sig konkurrenceklausulen.

2.5.2 De omstændigheder, der forelå, da erklæringen kom til Estatetools kundskab, og som Estatetool var bekendt med, medfører, at en påberåbelse af konkurrenceklausulen vil være i strid med almindelig hæderlighed, jf. aftalelovens § 33.

2.5.3 Subsidiært gøres det gældende, at konkurrenceklausulen er urimelig og i strid med redelig handlemåde og derfor bør ændres eller tilsidesættes, jf. aftalelovens § 36, herunder særligt henset til de senere begivenheder, ikke mindst at Aftalen blev anvendt til at sælge Developerløsningen til Home, jf. bilag Æ **(E. s. 345),** at Estatetool ikke ønskede at medvirke til ændring af prisstrukturen i Aftalen, jf. bilag K **(E. s. 348)**, at det afgørende løfte Claus Mathorne gav til bestyrelsen var uden støtte i virkeligheden jf. følgende og den fremlagte dokumentation omkring danbolig og Homes manglende villighed til at betale ekstra for at bruge Integration: **(E. s. 104)**:



SV: Cooperation with Estate Tool v3.pptx

CM Claus Mathorne <cm@mindworking.dk>
Til Paul Starkey; Susanne Leth

Svar | Svar til alle | Videresend

ma 25-04-2022 08:58

Yes, they are willing to pay for all the extra properties created via the ET integration. That is confirmed by the customers.

Med venlig hilsen/Best regards

Claus Mathorne
Adm. direktør / CEO

Mindworking A/S
Værkmestergade 11, 2. sal | DK-8000 Aarhus C
T: +45 8613 9000 | Mobil T: +45 2968 9333
www.mindworking.dk

3 MINDWORKINGS PÅSTAND OM NEDLÆGGELSE AF FORBUD MOD SIKKERHEDSSTILLELSE

3.1.1 Til støtte for Mindworkings mest subsidiære påstand om nedlæggelse af forbud mod sikkerhed gøres følgende gældende:

3.1.2 For det tilfælde, at Sø- og Handelsretten måtte finde, at der skal meddeles forbud eller påbud, så skal dette, jf. retsplejelovens § 415 ske mod en meget betydelig sikkerhedsstillelse, der ikke bør være på under 5 millioner, da forbud mod udvikling af funktionalitet til projekt- og lejesager vil påføre Mindworking meget betydelig ulempe og tab, herunder tab af indtægter og på sigt formentlig tab af kunder, da denne funktionalitet er af væsentlig betydning for at kunne udbyde en konkurrencedygtig mæglerløsning.
…"

Rettens begrundelse og resultat

Sagen er en midlertidig forbuds- og påbudssag, der i første række drejer sig om, hvorvidt Estatetools påstande har den fornødne klarhed og præcision til at kunne danne grundlag for en konklusion i en kendelse, som skal kunne tvangsfuldbyrdes, og hvis overtrædelse er sanktioneret med straf.

I forhold til Estatetools principale påstand pkt. 1 er der ikke en klar afgrænsning af begrebet "projektsalgs- og udlejningsløsning", ligesom der ikke er en

klar afgræsning af, hvilke forretningsområder der er "samme og/eller i det væsentligste lignende forretningsområder".

Denne forbudspåstand har derfor ikke den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

For så vidt angår Estatetools subsidiære påstand pkt. 1 bemærkes det, at der er tvist mellem parterne om, hvorvidt Mindworkings oprindelige software løsning understøtter salg og udlejning i porteføljeform samt salg og udlejning af flere enheder på samme matrikel. Denne tvist og bevisførelsen herom, herunder forklaringen afgivet af Sally Lund viser, at det ikke er klart afgrænset, hvad en softwareløsning skal kunne for, at det kan lægges til grund, at den kan "understøtte salg og udlejning i porteføljeform samt salg og udlejning af flere enheder på samme matrikel", hvilket yderligere understøttes af, at det efter forklaringerne afgivet af Mette Hjære og Janne Brorson Dahm fra Home Kolding kan lægges til grund, at Home Kolding i hvert fald i dele af processen med projektsalg anvendte Mindworkings løsning.

Heller ikke denne forbudspåstand har derfor den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

Estatetools mere subsidiære (1) påstand pkt. 1 indeholder som et centralt element en angivelse af, at den omhandlede software "indeholder og/eller understøtter de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4". Ligesom ovenfor vedrørende Estatetools subsidiære påstand pkt. 1 er det ikke klart afgrænset, hvad der ligger i "understøtter". Hertil kommer, at funktionerne 1-16 i vidt omfang ikke er klare og præcise som f.eks. pkt. 7 "Automatisk screening af potentielle lejere eller købere".

Denne forbudspåstand har derfor heller ikke den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

I Estatetools mere subsidiære (2) påstand pkt. 1 indgår både "understøtter" og en henvisning til de angivne funktioner 1-16 i stævningens pkt. 1.4.

Af de ovenfor anførte grunde vedrørende Estatetools mere subsidiære (1) påstand pkt. 1 har denne påstand således heller ikke den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

For så vidt angår Estatetools mere subsidiære (3) påstand pkt. 1 indgår igen "understøtter", hvortil kommer, at det ikke er klart afgrænset, hvad "bilagspakker, kredittjek og screening af kunder" er.

Denne forbudspåstand har derfor heller ikke den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

I forhold til Estatetools mest subsidiære påstand pkt. 1 er det ikke klart afgrænset, hvad en softwareløsning skal kunne for, at det kan lægges til grund, at den "understøtter funktionen genereringen af digitale lejekontrakter i sager med projekt- og porteføljeudlejning for private ejendomsbesiddere".

Heller ikke denne forbudspåstand har derfor den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

Samme elementer, som gør Estatetools formuleringer af pkt. 1 i sine påstande uklare og upræcise, indgår i Estatetools forskellige formuleringer af pkt. 2 i sine påstande. Hertil kommer, at det ikke er klart afgrænset, hvori "enhver hidtil eksisterende materiale og kode" består.

Pkt. 2 i Estatetools forskellige påstande har derfor heller ikke den fornødne klarhed og præcision til at kunne indgå i kendelsens konklusion.

Som følge af ovenstående tages Mindworkings påstand om afvisning af Estatetools påstande i det hele til følge.

Henset til sagens udfald, karakter, omfang og forløb, herunder at hovedforhandlingen har varet 2 ½ dag skal Estatetool betale 75.000 kr. ekskl. moms i sagsomkostninger til Mindworking til dækning af udgifter til advokatbistand.

THI BESTEMMES:

Estatetool A/S' påstande afvises.

I sagsomkostninger skal Estatetool A/S inden 14 dage betale 75.000 kr. til Mindworking A/S.

Sagsomkostningerne bliver forrentet efter rentelovens § 8 a.

Vejledning

Retten har truffet afgørelse i sagen.

Hvis du er utilfreds med afgørelsen, kan du kære (klage over) afgørelsen til landsretten. Fristen for at kære er **4 uger** fra afgørelsens dato. Kære har ikke opsættende virkning. Det betyder, at afgørelsen gælder, mens landsretten behandler sagen.

Du kan kære afgørelsen på minretssag.dk ved at trykke på knappen "Opret appel" og derefter vælge "Kære" og følge vejledningen. Du skal betale en retsafgift på 750 kr. for at kære afgørelsen.

Den, der overtræder et forbud eller et påbud, kan straffes med bøde eller fængsel indtil 4 måneder og kan dømmes til at betale erstatning.

Et forbud/påbud skal følges op af et sagsanlæg fra den part, som har anmodet om forbuddet/påbuddet. Sagen skal anlægges inden **2 uger** efter rettens afgørelse. Hvis sagen ikke bliver anlagt, kan retten ophæve afgørelsen.

Du kan læse mere på domstol.dk.