

PRAKSISOVERSIGT · ERHVERVSRET

Praksisoversigt over franchiseaftaler

Indgåelse, løbende forhold, konkurrencebegrænsninger og ophør uden en franchiselov

Version 2 · Opdateret 21. jul. 2026 · 24 afgørelser · 2003-2025

[Læs online](#)

INTRODUKTION

Franchiseforholdet er ikke særreguleret i dansk ret. Lovgiver har flere gange bevidst fravalgt en franchiselov – senest bekræftet i industriministerens svar på Folketingets Erhvervsudvalgs spørgsmål 182 af 28. august 1990, gengivet i Betænkning nr. 1231/1992 – med den begrundelse, at spørgsmålene "kan løses inden for rammerne af den eksisterende lovgivning". Praksis afgøres derfor efter almindelig aftaleret (aftalelovens §§ 30, 33 og 36 samt den loyale oplysningspligt), efter konkurrencelovens § 6 sammenholdt med den vertikale gruppefritagelse (forordning (EU) 2022/720) og – for goodwillsspørgsmålet ved ophør – efter en snæver analogi fra handelsagentlovens § 25. Sø- og Handelsretten er det centrale forum, men en betydelig del af franchisetvisterne afgøres ved voldgift og er derfor ikke offentligt tilgængelige, hvilket allerede Betænkning nr. 1151/1988 pegede på som forklaringen på den sparsomme trykte praksis.

PRINCIPPER UDLEDT AF PRAKSIS

- 01** Dansk ret har ingen franchiselov; lovgiver har bevidst fravalgt særregulering, fordi franchisespørgsmål efter Industriministeriets vurdering kan løses inden for den eksisterende lovgivning.
- 02** Franchisetageren er som udgangspunkt selvstændig erhvervsdrivende, men bindingerne til franchisegiver kan konkret være så stærke, at forholdet reelt må bedømmes som et ansættelsesforhold – det beror på en samlet vurdering af aftalen og den faktiske afhængighed.
- 03** Ved aftaleindgåelsen gælder en loyal oplysningspligt om forhold af væsentlig betydning; svigagtigt urigtige eller fortiede oplysninger om omsætning og indtjening kan gøre aftalen uforbindende efter aftalelovens §§ 30 og 33, mens § 36 kan bruges til at lempe urimelige vilkår.
- 04** Domstolene stiller reelle krav til årsagssammenhæng: har franchisetagers/køberens egne dispositioner, konceptændringer og manglende faglige indsats forårsaget den dårlige indtjening, bærer franchisegiver ikke ansvaret for skuffede budgetforventninger.
- 05** Aftalens ordlyd er udgangspunktet, og en entire agreement-lignende bestemmelse gør, at der ikke uden sikre holdepunkter er grundlag for at fravige ordlyden på grundlag af forudgående korrespondance eller partsforklaringer.

- 06 Vejledende og maksimale videresalgspriser er som udgangspunkt lovlige i en franchisekæde, mens faste priser og minimumspriser er en hardcore-begrænsning, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 7, og artikel 4, litra a, i forordning (EU) 2022/720.
- 07 Vejledende maksimumpriser bliver ulovlige, hvis de ved pres eller incitamenter reelt får karakter af faste priser eller minimumspriser.
- 08 En vertikal aftale om minimumspriser forudsætter en samstemmende vilje mellem leverandør og forhandler; det er ikke nok at konstatere, at forhandlerne faktisk har fulgt priserne, jf. Super Bock og Beevers Kaas.
- 09 Post-kontraktuelle konkurrenceklausuler fortolkes snævert og er kun gruppefritaget, hvis de er begrænset til ét år, til de lokaler franchisetageren drev virksomhed fra, og er absolut nødvendige for at beskytte overført knowhow, jf. artikel 5, stk. 3, i forordning (EU) 2022/720.
- 10 Aftalelovens § 38 om konkurrenceklausuler er ophævet og indgår ikke længere i den konsoliderede aftalelov; erhvervsmæssige konkurrenceklausuler prøves i dag efter aftalelovens § 36 og konkurrenceretten.
- 11 Fortsat brug af franchisegivers varemærke og forretningskendetegn efter ophør er en selvstændig krænkelse, der typisk håndhæves ved midlertidigt forbud i Sø- og Handelsretten.
- 12 Goodwillgodtgørelse efter handelsagentlovens § 25 forudsætter både, at franchisegiver/agenturgiver fortsat har betydelige fordele af den oparbejdede kundekreds, og at godtgørelse er rimelig; skifter mærket eller konceptet karakter, bortfalder kravet.
- 13 Godtgørelsen er efter Højesterets praksis vederlag for agentens arbejdsindsats – ikke betaling for overdragelse af en kundekreds, som agenten selv ejer.
- 14 En analog anvendelse af § 25 på franchisetagere og eneforhandlere kræver særlige omstændigheder; den selvstændige stilling – fri prisfastsættelse og adgang til at forhandle konkurrerende varer – taler afgørende imod godtgørelse.
- 15 Væsentlig misligholdelse, der kan tilregnes franchisetageren, afskærer godtgørelseskravet, jf. princippet i handelsagentlovens § 27, nr. 1.
- 16 Uden aftalt opsigelsesvarsel påhviler det den, der påberåber sig et længere varsel, at godtgøre aftalen eller branchesædvanen; ellers accepteres det varsel, opsigelsen faktisk blev givet med.

Franchise uden franchiselov – lovgivers bevidste fravalg af særregulering

§ 1

Der findes ingen dansk lov om franchising. Retsgrundlaget for et franchiseforhold er derfor det almindelige: aftaleretten, markedsføringsretten, immaterialretten og konkurrenceretten – suppleret af analogislutninger fra handelsagent- og eneforhandlerretten.

Dette er ikke en forglemmelse, men et bevidst valg. Da Folketingets Erhvervsudvalg ved spørgsmål 182 af 28. august 1990 spurgte industriministeren, om begrebet franchising burde præciseres i dansk lovgivning – bl.a. fordi det var uklart, om franchisetageren er selvstændig erhvervsdrivende eller ledende funktionær – indhentede ministeren udtalelser fra Justitsministeriet og Arbejdsministeriet. Justitsministeriets svar er gengivet i [Betænkning nr. 1231/1992 om omsætning af fast ejendom, s. 103](#):

Justitsministeriet må på den baggrund anse det for tvivlsomt, om en egentlig lovgivning om franchising vil kunne bidrage til at løse det problem, som nævnes i spørgsmålet, idet vurderingen af, om franchisetageren er en selvstændig erhvervsdrivende eller en funktionær, må ske med udgangspunkt i den konkrete aftale.

Industriministerens egen konklusion fremgår af [samme betænkning s. 104](#):

På baggrund af ovenstående mener jeg, at de spørgsmål, som opstår i forbindelse med udbredelsen af franchisekonceptet, kan løses inden for rammerne af den eksisterende lovgivning, og at der alene kan blive tale om eventuelle justeringer på enkelte områder.

Selve begrebet er defineret i [Betænkning nr. 1241/1992 om lov om omsætning af fast ejendom, s. 144](#), hvor udvalget beskriver franchising som den konstruktion, hvor en franchisegiver udvikler et forretningskoncept og indgår aftale med retligt selvstændige franchisetagere om deres ret og pligt til afsætning af varer eller tjenester efter konceptet og under franchisegivers forretningskendetegn, "således at deltagerne udadtil fremstår som en enhed". Den samme tankegang ligger bag [Betænkning nr. 1195/1990 om brancheglidning og franchising på ejendomsformidlingsområdet](#), der er den grundigste danske forarbejdsbehandling af franchiseinstituttet, og som – se [s. 31](#) – udtrykkeligt konkluderede, at anvendelsen af franchise- og samarbejdsaftaler "ikke i sig selv [indebærer] noget problem i forhold til lovgivningen på dette område".

De retlige knapper, tvisterne i praksis drejes på, er derfor:

- **Ugyldighed og lempelse** – [aftaleloven § 30](#) (svig), [§ 33](#) (almindelig hæderlighed) og [§ 36](#) (urimelige aftaler og vilkår).
- **Konkurrencebegrænsning** – [konkurrenceloven § 6](#) med fritagelsesreglen i [§ 8, stk. 1](#) og den vertikale gruppefritagelse.
- **Kendetegn og illoyal konkurrence** – [markedsføringsloven § 3](#) og varemærkeretten.
- **Ophørsgodtgørelse** – analogien til [handelsagentloven § 25](#).

En vigtig korrektion til den ældre litteratur: [aftalelovens § 38](#) om konkurrenceklausuler indgår **ikke** længere i den gældende lovbekendtgørelse – bestemmelsen står som "(Ophævet)" i [LBK nr 193 af 02/03/2016](#). Den historiske ordlyd, hvorefter en konkurrencebegrænsning ikke bandt, hvis den "med hensyn til tid, sted eller andre forhold går videre end påkrævet for at værne imod konkurrence", kan stadig læses i [LBK nr 781 af 26/08/1996](#) og har fortsat betydning som udtryk for et almindeligt proportionalitetsprincip, men den kan ikke længere påberåbes som gældende lovhjemmel.

LOV

[Aftaleloven § 30](#)[Aftaleloven § 33](#)[Aftaleloven § 36](#)[Handelsagentloven § 25](#)[Konkurrenceloven § 6](#)[Konkurrenceloven § 8, stk. 1](#)[Markedsføringsloven § 3](#)

Franchisetagerens selvstændighed – grænsen mod ansættelse og mod filialdrift

§ 2

Det bærende element i franchisekonstruktionen er, at franchisetageren er **selvstændig erhvervsdrivende**, der driver virksomhed i eget navn og for egen regning. [Betænkning nr. 1241/1992, s. 144](#) advarer imidlertid mod at tage etiketten for pålydende:

Det er også klart, at det forhold, at et aftalebaseret afsætningssystem benævnes franchising og indeholder bestemmelser om, at franchisetager er selvstændig, handler for egen regning og risiko og ikke kan forpligte franchisegiver, ikke nødvendigvis indebærer, at den pågældende er selvstændig. Franchisetager kan være underkastet sådanne bindinger og en sådan grad af afhængighed i forhold til franchisegiver, at han reelt må anses for ansat.

Arbejdsministeriets udtalelse i [Betænkning nr. 1231/1992, s. 104](#) peger i samme retning: udgangspunktet er en formodning **imod** ansættelsesforhold, når aftalen er indgået mellem to selvstændige erhvervsdrivende, men har franchisetageren forpligtet sig til at levere en arbejdspræstation, og har tilknytningen karakter af et ansættelsesforhold, kan det statueres – "en individuel konkret afvejning".

Afgrænsningen har haft størst praktisk betydning på ejendomsformidlingsområdet, hvor spørgsmålet var, om franchisegiveren reelt drev mæglervirksomhed gennem filialbestyrere. [Betænkning nr. 1195/1990, s. 16](#) beskriver, at Finanstilsynets og Boligstyrelsens accept af pengeinstitutter og realkreditinstitutter som franchisegivere netop hvilede på, at "ejendomsformidlervirksomheden blev udført for den franchisetagende ejendomsmæglers egen regning og risiko". [Betænkning nr. 1276/1994, s. 23](#) tilføjer, at franchisegivers instruktionsbeføjelse i ejendomsformidlingskontrakterne "ofte [er] meget vidtgående", og at instruktionerne kan vedrøre alle driftsområder.

I retspraksis slår selvstændighedskriteriet igennem som et vurderingstema – både når spørgsmålet er, hvilket regelsæt der overhovedet gælder, og når det er, om der skal betales godtgørelse ved ophør. I **BS-8688/2022-SHR** var det ved en tidligere delkendelse afgjort, at en selvstændig konsulent hverken var omfattet af handelsagentlovens eller funktionærlovens præceptive bestemmelser, hvorfor forholdet alene blev bedømt efter dansk rets almindelige regler om kontraktmisligholdelse, jf. **BS-8688/2022-SHR**. Og i Højesterets dom i [Sag 39/2011](#) blev netop den selvstændige stilling det bærende argument imod goodwillgodtgørelse:

Højesteret lægger herved bl.a. vægt på den selvstændige stilling, som Atlantis havde i forhold til OASE, herunder med hensyn til fastsættelse af pris og salg af andre produkter.

Selvstændigheden er altså tveægget for franchisetageren: den holder ham uden for ansættelsesretlig beskyttelse, og den svækker samtidig hans krav på en godtgørelse ved ophør.

LOV

[Handelsagentloven § 1, stk. 2](#)

PRAKSIS

Højesteret · Eneforhandlers status og erstatning for producentens illoyale markedsadfærd

06.12.2012

Sø- og Handelsretten · Berettiget ophævelse af konsulentaftale grundet skade på omdømme i bunker trader-branchen

22.02.2024

Prækontraktuel loyal oplysningspligt – budgetter, omsætningsprognoser og aftalens ordlyd

§ 3

Den hyppigste franchisetvist er den, hvor franchisetageren efter et par tabsgivende år gør gældende, at han indgik aftalen på grundlag af for optimistiske budgetter eller urigtige omsætningstal. Retsgrundlaget er trelaget:

Grundlag	Bestemmelse	Retsvirkning
Svig	Aftaleloven § 30	Erklæringen er ikke bindende; efter stk. 2 formodes svigagtigt urigtige oplysninger eller svigagtig fortællelse at have virket bestemmende
Almindelig hæderlighed	Aftaleloven § 33	Modparten kan ikke påberåbe sig erklæringen, hvis det ville stride mod almindelig hæderlighed
Urimelighed	Aftaleloven § 36	Aftalen kan ændres eller tilsidesættes helt eller delvis, jf. stk. 2 under hensyn til forholdene ved indgåelsen, indholdet og senere omstændigheder

Praksis viser, at bevisbyrden er reel og sjældent løftes alene ved at pege på skuffede forventninger. I [H-22-00](#) – hvor sælgerne af en delikatessforretning havde indestået for bestemte omsætningstal, og køberen påberåbte sig svig efter [aftaleloven § 32, stk. 1](#) samt tilsidesat loyal oplysningspligt – frifandt Sø- og Handelsretten sælgerne. Retten lagde afgørende vægt på, at driftsunderskuddet skyldtes køberens egne dispositioner:

Retten finder, at en god økonomisk drift af en forretning som Høkeren forudsætter et stort personligt engagement og en betydelig arbejdsindsats. ... Efter Lau Westergaards overtagelse faldt Høkerens salg af chokolade og vin. Ifølge Peter Beier skyldtes udviklingen for så vidt angår chokolade Lau Westergaards manglende fagkundskab.

Afgørelsen er en instruktiv skabelon for franchiseforhold: årsagssammenhængen mellem den kritiserede oplysning og tabet skal godtgøres, og franchisegiver hæfter ikke for franchisetagerens egen konceptafvigelse, indskrænkede åbningstider eller manglende faglige indsigt.

Omvendt kan mangelfuld budgettering i et samarbejde udløse en sanktion. I [H-109-01](#) medførte mangelfuld budgettering i en samarbejdsaftale om en messe et **forholdsmæssigt afslag**, og sagen blev bl.a. afgjort under inddragelse af [aftaleloven § 36](#).

En beslægtet – og for franchiseforhold direkte overførbart – linje findes i [BS-35839/2018-SHR](#) om havneafgifter. Her fastslog Sø- og Handelsretten, at når den ene part havde bedt om en bekræftelse af, at vilkårene kunne fortsætte uændret, påhvilede det modparten **loyalt at afklare uklarheder om de fremtidige prisvilkår**:

Rønne Havn burde derfor ved brevet af 9. februar 2015 eksplicit have fremhævet, hvis prisvilkårene i forlængelsesperioden ville kunne ændre sig så markant, således som det senere skete, idet de pålagte betydelige prisstigninger efter rettens opfattelse må karakteriseres som et ekstraordinært forhold i forhold til de dagældende aftalevilkår.

En generel reguleringsret i standardbetingelserne kunne ikke sætte det konkrete tilsagn ud af kraft. Overført på franchise: en generel adgang for franchisegiver til at ændre royalty- eller markedsføringsbidragssatser afskærer ikke ansvaret, hvis franchisegiver ved indgåelsen har givet et konkret tilsagn, som franchisetageren har indrettet sig efter.

Endelig gælder, at **ordlyden er udgangspunktet**. I [BS-29312/2023-SHR](#) afviste Sø- og Handelsretten at fravige en præcist formuleret aftale på grundlag af forudgående korrespondance og partsforklaringer, netop fordi parterne havde aftalt, at aftalen udgjorde hele aftalegrundlaget:

... [aftalens punkter] fremstår præcist formulerede, og ... parterne har aftalt, at [aftalen er fuldstændig], hvorefter der ikke uden sikre holdepunkter findes at være grundlag for at fravige ordlyden.

Den typiske franchisekontrakts integrationsklausul har derfor betydelig vægt – men den fritager ikke for ansvar for svigagtige eller illoyale oplysninger forud for indgåelsen, som netop rammes af [aftaleloven § 30](#) og [§ 33](#).

Afgrænsningen mod bristende forudsætninger behandles under [forudsætningslaeren-bristende-forudsætninger](#), og den generelle lære om aftalers indgåelse under [aftaleindgåelse-tilbud-og-accept](#).

LOV	Aftaleloven § 30	Aftaleloven § 32, stk. 1	Aftaleloven § 33	Aftaleloven § 36
PRAKSIS	Sø- og Handelsretten · Sag om påstået misligholdelse af forligs- og sameksistensaftale vedrørende varemærkeretten BYGMAX Sø- og Handelsretten · Dom om havneafgifter i Rønne Havn og påstået misbrug af dominerende stilling Sø- og Handelsretten · Mangelfuld budgettering i samarbejdsaftale om messe medførte forholdsmæssigt afslag Sø- og Handelsretten · Mangelsindsigelse vedrørende salg af forretning; Konkurrenceklausul; Vildledende markedsføring			
				08.11.2024
				07.05.2021
				28.01.2005
				03.06.2003

§ 4 Det løbende franchiseforhold – royalty, minimumsafgift, indkøbsbinding og konceptkontrol

Det typiske franchiseforhold hviler på et sæt gensidige, løbende forpligtelser. [Betænkning nr. 1231/1992, s. 90](#) giver en stadig dækkende beskrivelse af vilkårstypen, her fra ejendomsformidlingsområdet:

De enkelte ejendomsformidlere skal betale en bestemt procentdel af omsætningen til franchisegiveren som vederlag for at deltage i franchisearrangementet.

Samme sted beskrives, at franchisegiver ofte stiller lokaler eller inventar til rådighed mod afgift, at forretningsstederne skal fremtræde efter et fælles design, og at kontrakterne indeholder bestemmelser om mindste medarbejderantal og åbningstider. Franchisetageren skal desuden "over for omverdenen fremtræde som en selvstændig juridisk og økonomisk enhed, der ikke kan forpligte franchisegiveren".

De klassiske betalingstvister angår netop disse elementer. [H-25-06](#) angik franchisegivers krav på betaling for **vareleverancer og minimumsafgift** i et franchiseforhold, og sagen blev afgjort med inddragelse af [markedsføringsloven § 3](#). Kombinationen af indkøbsbinding og en fast minimumsafgift er karakteristisk for franchise: franchisetageren betaler for adgangen til konceptet, uanset hvad butikken omsætter.

Den konceptkontrol, franchisegiver udøver, er dobbelt: den er kontraktens kerneydelse og samtidig en potentiel konkurrencebegrænsning. Kvalitets- og designkrav samt begrænsninger i franchisetagerens frihed er i vidt omfang accepteret, fordi de er nødvendige for at beskytte kædens fælles identitet og den overførte knowhow. Det var netop denne tankegang, der bar den historiske franchise-gruppefritagelse, Kfo 4087/88, som er refereret i [Betænkning nr. 1297/1995 om konkurrencelovgivningen, Bind 2 – Bilag, s. 237](#):

Endvidere opregner gruppefritagelsen en række aftalebestemmelser, som normalt ikke er konkurrencebegrænsende, for så vidt de er nødvendige for enten at hindre, at den know-how, som franchisegiveren stiller til rådighed, kommer konkurrenter til gode eller for at beskytte franchisenettets fælles identitet eller omdømme.

Den særskilte franchise-gruppefritagelse er siden afløst af en generel vertikal gruppefritagelse. I dansk ret sker det gennem [bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis § 1](#), hvorefter Kommissionens forordning (EU) 2022/720 finder tilsvarende anvendelse på aftaler omfattet af [konkurrenceloven § 6, stk. 1](#), jf. [stk. 3](#). [Bekendtgørelsens § 2](#) fastslår, at henvisninger i forordningen til artikel 101, stk. 1, TEUF skal læses som henvisninger til konkurrencelovens § 6, stk. 1, og henvisninger til artikel 101, stk. 3, som henvisninger til [konkurrenceloven § 8, stk. 1](#). Franchiseaftaler er derfor i dansk ret bedømt efter præcis samme materielle standard som i EU-retten.

Gruppefritagelsen omfatter udtrykkeligt accessorisk overdragelse af immaterialrettigheder: efter [artikel 2, stk. 3, i forordning \(EU\) 2022/720](#) gælder fritagelsen for vertikale aftaler med bestemmelser om overdragelse eller udnyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, forudsat at de ikke udgør aftalens hovedformål og er direkte forbundet med køberens brug, salg eller videresalg. Det er præcis den retlige konstruktion, en franchiseaftale hviler på.

Endelig gælder en almindelig loyalitetsforpligtelse i det løbende forhold. [H-71-02](#) angik netop misligholdelse af en samhandelsaftale og tilsidesættelse af loyalitetsforpligtelsen, og [H-99-08](#) om DanBolig-kæden behandler loyalitetsforpligtelserne i selve franchiseforholdet.

LOV	Konkurrenceloven § 6, stk. 1, 3	Konkurrenceloven § 8, stk. 1	Markedsføringsloven § 3
PRAKSIS	Sø- og Handelsretten · Dom vedrørende uberettiget ophævelse af franchiseaftale i DanBolig-kæden og loyalitetsforpligtelser 14.12.2009 Sø- og Handelsretten · Franchiseaftale – Krav om betaling for vareleverancer og minimumsafgift 21.12.2007 Sø- og Handelsretten · Sag om misligholdelse af samhandelsaftale vedrørende varmeenergimålere og tilsidesættelse af loyalitetsforpligtelse 18.03.2005		

§ 5 Prisbinding i franchisekæder: maksimum- og vejledende priser over for bindende minimumspriser

Prisstyring er det mest følsomme punkt i en franchisekæde. Kæden vil gerne fremstå med ensartede priser udadtil, men netop dét ligger tæt på kerneområdet for [konkurrenceloven § 6](#). Efter [§ 6, stk. 2, nr. 7](#) kan en forbudt aftale bestå i

at fastsætte bindende videresalgspriser eller på anden måde søge at få en eller flere handelspartnere til ikke at fravige vejledende salgspriser.

Skillelinjen er trukket i [artikel 4, litra a, i forordning \(EU\) 2022/720](#). Fritagelsen gælder ikke for aftaler, der har til formål at begrænse

køberens mulighed for at fastsætte sin salgspris, uden at dette berører leverandørens mulighed for at fastsætte maksimumssalgspriser eller vejledende salgspriser, forudsat at disse ikke som følge af pres eller incitamenter fra nogen af parterne får karakter af faste priser eller minimumssalgspriser.

Dermed gælder tre regler for franchisegiver:

- **Vejledende priser** er tilladt.
- **Maksimumpriser** er tilladt.
- **Faste priser og minimumspriser** er en hardcore-begrænsning, der tager hele aftalen ud af gruppefritagelsen.

Denne sondring er prøvet direkte i dansk franchisepraksis. I Sø- og Handelsrettens kendelse af 29. maj 2024, [BS-51380/2023-SHR](#), gjorde franchisetageren gældende, at franchiseaftalens prisbestemmelse i pkt. 5.2 var i strid med [konkurrenceloven § 6](#). Retten fandt, at bestemmelsen – der fastsatte **maksimalpriser** – ikke var i strid med forbuddet. Kendelsen bekræfter, at en franchisegiver lovligt kan lægge et loft over franchisetagerens priser, så længe loftet ikke i praksis fungerer som et gulv.

Det er netop overgangen fra loft til gulv, EU-Domstolen har sat rammerne for. **Super Bock**, [C-211/22](#), angik netop vertikale aftaler om minimumspriser for videresalg og begrebet "konkurrencebegrænsende formål" under [artikel 101 TEUF](#). Dommens aftalebegreb er efterfølgende gengivet af Domstolen selv i [C-581/23](#):

Det er tilstrækkeligt, at de pågældende virksomheder har udtrykt deres fælles vilje til at indrette deres adfærd på markedet på en bestemt måde. En akt eller en tilsyneladende ensidig adfærd udgør imidlertid en »aftale«, når parterne i det mindste har udtrykt samstemmende vilje.

Det betyder for franchisekæder, at en prisliste fra franchisegiver først bliver en konkurrencebegrænsende **aftale**, når franchisetagerne udtrykkeligt eller stiltiende har accepteret at følge den – men også, at overvågnings- og sanktionssystemer kan udgøre det indicium, der beviser accepten. Samme dom fastslår omvendt, at det **ikke** er tilstrækkeligt blot at konstatere en ensartet adfærd i kæden:

Isoleret set gør den pågældende omstændighed det nemlig ikke muligt med tilstrækkelig sikkerhed at godtgøre, at fraværet af aktivt salg ... skyldes disse andre køberes vilje til at efterkomme en eventuel opfordring ... eller af de nævnte andre køberes selvstændige forretningsmæssige beslutning.

At minimumspriser er den hårde kerne, understreges af [C-671/15](#), hvor Domstolen – endda inden for den fælles landbrugspolitik særligt beskyttede rammer – fandt, at kollektiv fastsættelse af minimumssalgspriser aldrig kunne anses for proportional, fordi den "bevirker, at det allerede nedsatte konkurrenceniveau ... svækkes".

Endelig er ikke enhver vertikal begrænsning i en kæde en formålsovertrædelse. **Visma Enterprise**, [C-306/20](#), viser, at et registreringssystem med fortrinsret for den forhandler, der først registrerer en potentiel kunde, må vurderes efter sin virkning og i sin retlige og økonomiske sammenhæng – ikke pr. automatik som en formålsbegrænsning. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egen [Vejledning om konkurrenceloven, kapitel 2](#) beskriver samme metode og henviser til bagatelreglen i [konkurrenceloven § 7](#), hvorefter en aftale mellem ikke-konkurrenter (fx en leverandør og en forhandler) falder uden for forbuddet, hvis parterne hver især har en markedsandel på højst 15 pct. – dog aldrig for formålsovertrædelser som prisbinding.

PRAKSIS	EU-Domstolen · Beviskrav for eksklusive distributionsaftaler og begrænsning af aktivt salg under EU's konkurrenceret	08.05.2025
	EU-Domstolen · Fortolkning af vertikale aftaler om minimumspriser for videresalg og begrebet »konkurrencebegrænsende formål« under artikel 101 TEUF (Super Bock-sagen)	29.06.2023
	EU-Domstolen · Vertikale aftaler og konkurrencebegrænsning: Registreringssystemer med fortrinsret for forhandlere (Visma Enterprise)	18.11.2021
	EU-Domstolen · Producentorganisationers kartelaftaler: Rammerne for konkurrenceretlig undtagelse under Fælles Landbrugspolitik	13.11.2017
	Sø- og Handelsretten · Kendelse om midlertidigt forbud vedrørende konkurrenceklausul og varemærkekrænkelser i franchiseforhold	29.05.2024

Områdebeskyttelse, aktivt og passivt salg samt internetsalg i franchisenet

§ 6

Ved siden af prisbindingen er den anden hardcore-kategori områdebeskyttelsen. Efter [artikel 4 i forordning \(EU\) 2022/720](#) falder aftaler uden for fritagelsen, når leverandøren i et eksklusivt distributionssystem begrænser det område eller de kunder, eksklusivforhandleren aktivt eller passivt må sælge til (litra b), eller hindrer køberens effektive brug af internettet med henblik på salg (litra e). Begreberne er defineret i [artikel 1, stk. 1: aktivt salg](#) er målrettet opsøgende henvendelse, herunder målrettet online-annoncering; **passivt salg** er salg som følge af uopfordrede henvendelser fra individuelle kunder.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sammenfatter det i [Vejledning om konkurrenceloven, kapitel 2](#):

En leverandør kan under visse omstændigheder stille krav om, at en forhandler, der har et eneretsområde, ikke selv opsøger kunder i et andet eneretsområde (forbud mod aktivt salg). Leverandøren må imidlertid normalt ikke forbyde en forhandler at sælge til kunder fra et andet eneretsområde, hvis det er kunderne selv, der kontakter forhandleren (forbud mod passivt salg). Tilsvarende gælder for forbud mod, at forhandlere sælger via internettet.

Vejledningen bruger netop en kædesag som eksempel: Matas' forbud mod, at uafhængige Matas-forhandlere solgte via internettet – begrundet i hensynet til image og brand – var i strid med [konkurrenceloven § 6](#), og forbuddet måtte erstattes af **kvalitetskrav** til forhandlernes hjemmeside. Det er en central lære for franchisegivere: konceptbeskyttelse skal opnås gennem kvalitetsstandards, ikke gennem kanalforbud.

Beviskravet til en aftale om områdebeskyttelse er skærpet ved [C-581/23](#) (Beevers Kaas). Domstolen fastslog, at

den blotte konstatering af, at denne leverandørs andre købere ikke foretager aktivt salg ind i dette område, ikke [er] tilstrækkelig til at godtgøre, at der foreligger en aftale ... vedrørende et forbud mod aktivt salg

Der kræves både en **opfordring** fra leverandøren og et **samtykke** – udtrykkeligt eller stiltiende – fra de øvrige købere, og fritagelsen gælder kun for den periode, samtykket er godtgjort. En franchisegiver, der vil beskytte den enkelte franchisetagers område, må derfor sikre sig, at forbuddet mod aktivt salg faktisk er pålagt og accepteret af samtlige øvrige kædemedlemmer.

Endelig kan franchisegiveren blive ansvarlig for kædens adfærd. [C-680/20](#) (Unilever) fastslog, at adfærd udvist af uafhængige distributører kan tilregnes en dominerende producent, når adfærden

er blevet udvist i overensstemmelse med særlige instrukser fra denne virksomhed og dermed i henhold til gennemførelsen af en politik, som den pågældende virksomhed ensidigt har besluttet, og som de berørte distributører var forpligtet til at følge.

Domstolen fremhævede netop **standardkontrakter**, som producenten har udarbejdet, og som distributørerne skal få kunderne til at underskrive uden ændringer – hvilket er selve franchisemodellens kendetegn. En franchisegiver med markedsstyrke kan derfor ikke placere ansvaret for eksklusivitetsvilkår hos den enkelte franchisetager. Den generelle danske kartel- og dominanspraksis behandles under [konkurrenceret](#) og EU-siden under [eu-konkurrenceret](#).

LOV	KonkurrenceLoven § 6, stk. 1	KonkurrenceLoven § 11	
PRAKSIS	EU-Domstolen · Beviskrav for eksklusive distributionsaftaler og begrænsning af aktivt salg under EU's konkurrenceret		08.05.2025
	EU-Domstolen · Producentens ansvar for distributørers eksklusivitetsbetingelser og krav til økonomiske analyser ved misbrug af dominerende stilling		19.01.2023
	EU-Domstolen · Vertikale aftaler og konkurrencebegrænsning: Registreringssystemer med fortrinsret for forhandlere (Visma Enterprise)		18.11.2021

§ 7 Ophør: uberettiget ophævelse, opsigelsesvarsel og bevisbyrden for varslets længde

Franchiseophør udløser to typer tvister: om ophævelsen var berettiget, og – hvis den ikke var – hvad der skal betales.

De centrale danske franchiseafgørelser er begge fra Sø- og Handelsretten. [H-132-00](#) angik uberettiget ophævelse af en franchiseaftale og blev afgjort under inddragelse af varemærkeloven og [markedsføringsloven § 3](#) – kombinationen af kontraktbrud og efterfølgende kendetegnsbrug er karakteristisk. [H-99-08](#) om DanBolig-kæden angik ligeledes uberettiget ophævelse af en franchiseaftale sammenholdt med parternes loyalitetsforpligtelser og blev behandlet efter markedsføringsloven og de dagældende forbudsregler i retsplejeloven.

De almindelige misligholdelsesprincipper udfyldes af praksis fra beslægtede distributions- og agenturforhold:

- **Illoyal adfærd fra hovedmandens side kan give modparten hæveret.** I [Sag 39/2011](#) havde producenten ladet en nyansat sales manager besøge eneforhandlerens kunder, tilbyde lavere priser og så tvivl om samarbejdets fortsættelse. Højesteret fastslog:

Højesteret finder, at det beskrevne forløb indebærer en sådan illoyal adfærd fra OASEs side, at Atlantis var berettiget til at anse parternes samarbejdsforhold for bragt til ophør som følge af OASEs misligholdelse.

Der blev tilkendt erstatning for markedsforstyrrelse, mistet indtjening i en opsigelsesperiode og udestående provision, mens krav om goodwill, varelager og markedsføringsudgifter blev afvist.

- **Væsentlig misligholdelse fra franchisetagers/agentens side afskærer godtgørelse.** I [BS-7909/2020-HJR](#) havde agenten indgået en ny agenturaftale uden den kontraktkrævede skriftlige tilladelse. Højesteret tiltrådte, at dette var væsentlig misligholdelse i [handelsagentloven § 27, nr. 1's](#) forstand, og både erstatning og goodwillgodtgørelse bortfaldt. Retten afviste samtidig, at godkendelseskravet var bortfaldet ved passivitet:

En pligt for DK Company Vejle til ikke fremtidigt at påberåbe sig pkt. 8 i ICHI-aftalen i andre sammenhænge kan ikke stiftes ved passivitet (stiltiende aftale).

- **Manglende betaling og forhold, der skader modpartens omdømme, kan være hævebegrundende.**

[BS-8688/2022-SHR](#) anerkendte en ophævelse, hvor hovedmandens interne betalingsstop skadede den selvstændiges omdømme i branchen, og tilkendte erstatning svarende til et skønsmæssigt fastsat rimeligt opsigelsesvarsel på 1½ måned.

Er der ikke aftalt et opsigelsesvarsel, ligger bevisbyrden hos den, der påberåber sig et længere varsel. I [H-23-02](#) forkastede Sø- og Handelsretten et ikke-underskrevet kontraktudkast med et opsigelsesvarsel på op til 30 måneder – udkastet var "meget ubalanceret til fordel for sagsøger" og angav selv, at det først var endeligt ved underskrift. Retten konkluderede:

Sagsøger har derfor ikke godtgjort, at der var aftalt et opsigelsesvarsel. Sagsøger har heller ikke under sagen dokumenteret, hvad der er sædvanligt opsigelsesvarsel inden for branchen. Retten finder ikke ud fra rimelighedsbetragtninger eller andet at have grundlag for at statuere et længere opsigelsesvarsel... end de tre måneder, som sagsøgte opsigde samarbejdet med.

For franchisetageren – der ofte har foretaget betydelige lokale investeringer i indretning efter kædens design – er læren, at varslet skal være aftalt skriftligt. Den generelle lære om ophævelse og erstatning ved kontraktmisligholdelse behandles under [misligholdelse-ophævelse-erstatning-kontrakt](#).

LOV	Handelsagentloven § 27	Markedsføringsloven § 3
PRAKSIS	Højesteret · Højesterets dom om berettiget ophævelse af agenturaftale og bortfald af goodwill-godtgørelse ved væsentlig misligholdelse 28.01.2021 Højesteret · Eneforhandlers status og erstatning for producentens illoyale markedsadfærd 06.12.2012 Sø- og Handelsretten · Berettiget ophævelse af konsulentaftale grundet skade på omdømme i bunker trader-branchen 22.02.2024 Sø- og Handelsretten · Dom vedrørende uberettiget ophævelse af franchiseaftale i DanBolig-kæden og loyalitetsforpligtelser 14.12.2009 Sø- og Handelsretten · Sag om uberettiget ophævelse af franchiseaftale 27.06.2003 Sø- og Handelsretten · Sø- og Handelsretten: Tvist om opsigelse af salgsaftale – gyldighed af kontraktudkast og opsigelsesvarsel 21.01.2003	

Post-kontraktuel konkurrenceklausul, knowhow og varemærkebrug efter ophør

Efter ophøret støder to legitime interesser sammen: franchisegivers behov for at beskytte konceptet og den overførte knowhow, og franchisetagerens ret til at fortsætte sit erhverv. Konkurrenceretten har trukket en meget præcis grænse.

Udgangspunktet er, at en post-kontraktuel konkurrenceklausul **ikke** er gruppefritaget. Efter [artikel 5, stk. 1, litra b, i forordning \(EU\) 2022/720](#) gælder fritagelsen ikke for

enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger køberen til efter aftalens ophør ikke at fremstille, købe, sælge eller videresælge varer eller tjenester.

Undtagelsen i [artikel 5, stk. 3](#) opstiller fire **kumulative** betingelser:

Betingelse	Indhold
a) Genstand	Forpligtelsen vedrører varer eller tjenester, som konkurrerer med aftalevarerne eller -tjenesterne
b) Sted	Forpligtelsen er begrænset til de lokaler og grunde, hvorfra køberen drev virksomhed i kontraktperioden
c) Nødvendighed	Forpligtelsen er absolut nødvendig for at beskytte knowhow, som leverandøren har overført til køberen
d) Tid	Varigheden er begrænset til et år efter aftalens ophør

Samme bestemmelse tilføjer, at litra b ikke berører muligheden for at indføre en **tidsubegrænset** begrænsning af udnyttelsen og videregivelsen af knowhow, "der ikke er almindelig kendt". Kombinationen er central: den *hemmelige* knowhow kan beskyttes tidsubegrænset, mens selve *erhvervsforbuddet* højst kan strække sig et år og kun fra de konkrete lokaler.

Knowhow er defineret i [artikel 1, stk. 1, litra j](#) som

en mængde upatenteret praktisk viden, som leverandøren har opnået gennem erfaringer og afprøvning, og som er hemmelig, væsentlig og identificeret

– med de tre kriterier præciseret: *hemmelig* (ikke almindeligt kendt eller let tilgængelig), *væsentlig* (vigtig og nyttig for køberens brug, salg eller videresalg) og *identificeret* (beskrevet, så det kan afgøres, om de øvrige kriterier er opfyldt). En franchisegiver, der vil håndhæve en efterfølgende konkurrenceklausul, må derfor kunne pege på en konkret, dokumenteret konceptmanual – ikke blot på almindelig brancheerfaring.

Denne ramme er anvendt i dansk franchisepraksis. I Sø- og Handelsrettens kendelse af 29. maj 2024 i [BS-51380/2023-SHR](#) blev franchisegivers post-kontraktuelle konkurrenceklausul opretholdt, men i en tilskåret form svarende til gruppefritagelsens grænser: **ét år** og alene rettet mod virksomhed fra de konkrete lokaler, franchisetageren havde drevet virksomhed fra. Kendelsen angik samtidig varemærkekrænkelse, jf. [varemærkeloven § 4, stk. 2](#), og blev afgjort efter forbudsreglerne i [retsplejeloven § 413](#) og [§ 415, stk. 1](#). Afgørelsen er den klareste danske illustration af, at forordningens tidsmæssige og geografiske begrænsninger reelt fungerer som en materiel målestok, også når klausulen prøves under en forbudssag.

Uanset klausulens rækkevidde gælder en selvstændig **kendetegnsbeskyttelse**. Fortsat brug af kædens varemærke, forretningskendetegn og designelementer efter ophør krænker varemærkeretten og [markedsføringsloven § 3](#) – det var netop denne kombination, der forelå i [H-132-00](#).

Domstolene fortolker samtidig konkurrenceklausuler **snævert efter deres ordlyd og formål**. I [H-22-00](#) forbød klausulen sælgerne at drive konkurrerende forretning inden for 5.000 meter i fem år, med en konventionalbod på 100.000 kr. pr. overtrædelse. Retten fandt, at sælgernes fortsatte **engrossalg** til andre vinhandlere ikke var omfattet, fordi købet alene angik en detailforretning, og fordi

Lau Westergaard mistede således ikke nogen omsætning ved, at Tove og Sven Bagger-Nielsen fortsatte importen af chokoladevarer m.v.

Overført på franchise: en klausul, der efter sin ordlyd rammer "konkurrerende virksomhed", skal fortolkes ud fra det marked, franchisetageren faktisk blev beskyttet på – og der er ikke automatisk grundlag for konventionalbod, når adfærden ikke har flyttet omsætning.

Endelig ligger der en selvstændig beskyttelse i lov om forretningshemmeligheder, som dog kræver reel dokumentation. [BS-379/2022-SHR](#) og [BS-18002/2023-SHR](#) og [BS-41784/2023-SHR](#) endte begge med frifindelse, fordi det ikke var godtgjort, at hemmeligheder var anvendt frem for almindelig brancheerfaring. Emnet behandles selvstændigt under [forretningshemmeligheder](#), varemærkesiden under [varemaerkeret](#) og de ansættelsesretlige klausuler under [konkurrenceklausul](#).

LOV

Markedsføringsloven § 3

Retsplejeloven § 413

Retsplejeloven § 415, stk. 1

Varemærkeoven § 4, stk. 2

PRAKSIS	Sø- og Handelsretten · Kendelse om midlertidigt forbud vedrørende konkurrenceklausul og varemærkekrænkelser i franchiseforhold	29.05.2024
	Sø- og Handelsretten · Sø- og Handelsretten: Frifindelse i sag om kontraktbrud, overtrædelse af markedsføringsloven og lov om forretningshemmeligheder	09.01.2024
	Sø- og Handelsretten · Sag om påstået misbrug af forretningshemmeligheder og overtrædelse af markedsføringsloven i forbindelse med tilbud på radargittermast.	16.01.2023
	Sø- og Handelsretten · Sag om uberettiget ophævelse af franchiseaftale	27.06.2003
	Sø- og Handelsretten · Mangelsindsigelse vedrørende salg af forretning; Konkurrenceklausul; Vildledende markedsføring	03.06.2003

§ 9 Analog goodwillgodtgørelse efter handelsagentloven § 25 – betingelser og grænser

Det retligt vanskeligste spørgsmål ved franchiseophør er, om franchisetageren har krav på en godtgørelse for den kundekreds, han har oparbejdet under kædens navn. Der er ingen lovhjemmel, og spørgsmålet stilles derfor som en **analogi** til [handelsagentloven § 25](#), hvorefter agenten ved ophør har krav på godtgørelse, hvis og i det omfang

1. *agenten har skaffet agenturgiveren nye kunder eller en betydelig udvidelse af handelen med den bestående kundekreds og forbindelsen med disse kunder fortsat vil give agenturgiveren betydelige fordele, og*
2. *betaling af godtgørelse er rimelig under hensyn til samtlige omstændigheder, herunder navnlig agentens tab af provision af aftale med disse kunder.*

Godtgørelsen er efter [§ 26](#) maksimeret til ét års vederlag beregnet som gennemsnittet af de seneste fem år, og den bortfalder i tilfældene i [§ 27](#). Efter [§ 1, stk. 2](#) kan §§ 25-27 ikke fraviges til skade for agenten – heller ikke ved lovvalgsaftale.

Forarbejderne er usædvanligt fyldige. Af de specielle bemærkninger til [§ 25](#) i lovforslaget (LSF 106, 1989/90), jf. [forslag til lov om handelsagenter og handelsrejsende](#), fremgår, at Danmark valgte **godtgørelsesmodellen** i handelsagentdirektivets artikel 17, stk. 2, frem for erstatningsmodellen i stk. 3:

Arbejdsgruppen foretrak i sit lovudkast at benytte godtgørelsesmodellen (direktivets artikel 17, stk. 2), og lovforslagets § 25 er identisk med arbejdsgruppens udkast.

Bemærkningerne præciserer også samspillet med erstatning: "Betaling af godtgørelse hindrer ikke, at agenten kan kræve erstatning, hvis betingelserne herfor i øvrigt er opfyldt, f.eks. i tilfælde, hvor agenturgiveren uberettiget ophæver aftalen uden overholdelse af det gældende opsigelsesvarsel."

Den dybe baggrund ligger i [Betænkning nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende](#). Betænkningen understreger på [s. 121](#), at der **ikke** er tale om en overdragelse:

Ved godtgørelse til en handelsagent i forbindelse med agenturforholdets ophør er der ikke tale om, at agenten i traditionel juridisk forstand overdrager en kundekreds eller lignende til agenturgiveren.

Om kravet til fortsatte fordele hedder det på [s. 123](#), at der er en formodning for, at en fast forretningsforbindelse fortsætter, "medmindre andet fremgår af omstændighederne", mens [s. 124](#) tilføjer, at kravet bortfalder, hvis agenturgiveren indstiller produktionen af den vare, aftalen omfatter – "medmindre agenturgiveren i stedet producerer en ny vare til erstatning for det tidligere produkt". På [s. 127](#) anføres endelig, at det ved rimelighedsvurderingen er relevant, om der er pålagt en konkurrenceklausul, "idet dette taler for, at agenten har en kundekreds, som agenturgiveren vil udnytte" – en betragtning med direkte relevans for franchiseforhold, hvor efterfølgende konkurrenceklausuler er reglen.

Højesterets praksis afgrænser analogien stramt.

[BS-298/2006-HJR](#) angik en agent for Etienne Aigner-produkter, hvis principal mistede licensen og lancerede et nyt, billigere mærke med anden profil. Højesteret afviste godtgørelse:

FCF gik efter ophøret over til at sælge Youmanis produkter, der havde en noget anden karakter, og selskabet havde i den forbindelse ikke betydelige fordele af den kundekreds, som Appellant, tidligere Sagsøger havde skabt.

Dommen er umiddelbart overførbart på franchise: skifter kæden koncept, mærke eller målgruppe efter franchisetagerens udtræden, mangler den første betingelse i [§ 25, stk. 1, nr. 1](#).

[Sag 39/2011](#) er den principielle afgørelse om analogien for **eneforhandlere** – den kategori, franchisetagere ligger nærmest. Selv om Højesteret tilkendte erstatning for markedsforstyrrelse og mistet indtjening, blev goodwillkravet afvist:

Der foreligger ikke sådanne særlige omstændigheder, som kan begrunde, at Atlantis har krav på godtgørelse for goodwill i anledning af samarbejdets ophør.

Kravet om "særlige omstændigheder" – og vægtningen af den selvstændige stilling med fri prisfastsættelse og adgang til at forhandle andre produkter – er den afgørende barriere for franchisetagere. Jo mere selvstændig franchisetageren er (og jo mere franchisegiver har hævdet dette under samarbejdet), desto svagere står godtgørelseskravet.

[BS-50460/2020-HJR](#) forklarer hvorfor. Med udtrykkelig henvisning til [Betænkning nr. 1151/1988, s. 122](#) fastslog Højesteret:

Højesteret finder herefter, at godtgørelse efter handelsagentlovens § 25 må anses som vederlag for den arbejdsindsats, agenten har ydet ved at skaffe agenturgiveren nye kunder mv., og ikke for overdragelse af agentens egen kundekreds.

Godtgørelsen var derfor ikke goodwill tilhørende agenten og ikke omfattet af agentens virksomhedspant. Konsekvensen for franchise er dobbelt: kundekredsen i kæden tilhører **franchisegiver**, og franchisetagerens eventuelle krav er et vederlagskrav for indsats, ikke et aktiv, der kan pantsættes eller uden videre overdrages.

Endelig afskærer misligholdelse kravet. [BS-7909/2020-HJR](#) anvendte [§ 27, nr. 1](#) og lod både erstatning og godtgørelse bortfalde. Emnet i sin egen ret – handelsagenters og eneforhandlers godtgørelse og opsigelse – behandles under [handelsagent-eneforhandler-godtgoerelse-opsigelse](#).

LOV

[Handelsagentloven § 1, stk. 2](#)[Handelsagentloven § 25, stk. 1](#)[Handelsagentloven § 26](#)[Handelsagentloven § 27](#)

PRAKSIS	Højesteret · Virksomhedspant i goodwill omfattede ikke godtgørelse til handelsagent efter handelsagentlovens § 25	11.01.2022
	Højesteret · Højesterets dom om berettiget ophævelse af agenturaftale og bortfald af goodwill-godtgørelse ved væsentlig misligholdelse	28.01.2021
	Højesteret · Eneforhandlers status og erstatning for producentens illoyale markedsadfærd	06.12.2012
	Højesteret · Højesterets dom om afvisning af handelsagentgodtgørelse ved mærkeskifte og ophør af licensaftale	13.06.2008

Forum, midlertidige forbud, bevisførelse – og voldgiftens skygge over praksis

§ 10

Franchisetvister føres i praksis tre steder: ved **Sø- og Handelsretten**, ved de almindelige domstole – og i vidt omfang ved **voldgift**, hvor afgørelserne ikke offentliggøres.

At den sidste kanal forvrider billedet af retstilstanden, er ikke en ny iagttagelse. Allerede [Betænkning nr. 1151/1988, s. 129](#) konstaterede om godtgørelsesniveauet:

Ifølge de oplysninger, der foreligger for arbejdsgruppen, er aftalepraksis imidlertid langt fra entydig, og retspraksis er sparsom, formentlig fordi en del uoverensstemmelser afgøres ved voldgift.

Det gælder i endnu højere grad for franchise, hvor voldgiftsklausuler er standardvilkår. Trykt dansk franchisepraksis er derfor tynd og består overvejende af Sø- og Handelsrettens afgørelser samt af de agentur- og eneforhandlersager, der bruges analogt.

Midlertidige forbud er det praktisk vigtigste redskab ved franchiseophør, fordi tvisten typisk haster: den udtrådte franchisetager driver videre fra de samme lokaler, ofte med genkendelige kendetegn. Kendelsen i [BS-51380/2023-SHR](#) blev afsagt efter [retsplejeloven § 413](#) og [§ 415, stk. 1](#), og forbudssagen omfattede både konkurrenceklausulen og varemærkespørgsmålet. Den tilsvarende konstruktion – kontraktbrud plus kendetegnsbrug – ses i [H-99-08](#) og [H-132-00](#). At blande de to spor er ikke tilfældigt: varemærkekrænkelsen kan sandsynliggøres hurtigt og objektivt, mens den kontraktretlige vurdering af klausulen er tungere.

Bevisførelsen om økonomiske forhold er en tilbagevendende vanskelighed, fordi opgørelsen af det, franchisegiver får ud af kundekredsen, kræver adgang til modpartens interne regnskabsmateriale. Problemstillingen er nyligt afklaret i agenturkontekst: Procesbevillingsnævnet meddelte i [25/12694](#) 3.-instansbevilling om, hvorvidt en skønserklæring kan fremlægges, når det underliggende materiale er erhvervshemmeligheder, som er blevet destrueret. Højesteret tog stilling ved kendelse af 11. november 2025, [BS-29720/2025-HJR](#), og stadfæstede, at erklæringen kunne fremlægges: det landsretsgodkendte skønstema forudsatte reelt adgang til bogholderiet, skønsmændens fremgangsmåde var meddelt parterne uden protest, og eventuelle krav om udlevering måtte afgøres efter de almindelige editionsregler frem for ved at forkaste skønnet.

For franchisetagere, der vil dokumentere franchisegivers fortsatte fordele af kundekredsen, er dette en central retningslinje: skønstemaet skal formuleres, så adgangen til det nødvendige materiale er indeholdt i det, og eventuelle indsigelser mod fremgangsmåden skal fremsættes **rettidigt** – passivitet over for skønsmændens meddelelse om fremgangsmåde kan læses som accept.

Om bevisbyrden i franchisekontraktens randområder gælder i øvrigt de almindelige regler: den, der påberåber sig et ikke-underskrevet dokument, må godtgøre dets bindende karakter, jf. [H-23-02](#), og den, der påberåber sig en fravigelse af en klar aftaletekst, må have sikre holdepunkter, jf. [BS-29312/2023-SHR](#).

LOV	Retsplejeloven § 413	Retsplejeloven § 415, stk. 1	
PRAKSIS	Højesteret · Højesterets afgørelse om gyldigheden af en skønserklæring baseret på fortrolige bogføringsdata i sag om handelsagentprovision		11.11.2025
	Sø- og Handelsretten · Sag om påstået misligholdelse af forligs- og sameksistensaftale vedrørende varemærkeretten BYGMAX		08.11.2024
	Sø- og Handelsretten · Kendelse om midlertidigt forbud vedrørende konkurrenceklausul og varemærkekrænkelser i franchiseforhold		29.05.2024
	Sø- og Handelsretten · Dom vedrørende uberettiget ophævelse af franchiseaftale i DanBolin-kæden og loyalitetsforpligtelser		14.12.2009
	Sø- og Handelsretten · Sag om uberettiget ophævelse af franchiseaftale		27.06.2003
	Sø- og Handelsretten · Sø- og Handelsretten: Tvist om opsigelse af salgsaftale – gyldighed af kontraktudkast og opsigelsesvarsel		21.01.2003
	Procesbevillingsnævnet · Procesbevillingsnævnet meddeler 3.-instansbevilling om skønserklæring baseret på destrueret materiale med erhvervshemmeligheder i handelsagentsag		11.06.2025

§ 11 Kædesamarbejde og franchise i detailhandelen – den konkurrenceretlige ramme i dansk kontekst

Franchise er én af flere kædeformer, og den konkurrenceretlige behandling af kædesamarbejde har haft betydelig dansk lovgivningsopmærksomhed. [Betænkning nr. 1353/1998 fra Butiksstrukturkommissionen, s. 127](#) beskriver situationen umiddelbart efter forbudsprincippets indførelse i konkurrenceloven pr. 1. januar 1998:

For detailhandelen har gruppefritagelserne for franchiseaftaler, eneforhandlingsaftaler samt eksklusive købsaftaler særlig betydning.

Samme sted omtales den særlige danske gruppefritagelse for **kædesamarbejde i detailhandelen**, der tillod samarbejde om fælles indkøb, markedsføring, butikskoncepter samt bestemmelser om loyalitet og butiksplacering – indført netop for at udligne konkurrencevilkårene mellem aftalebaserede (frivillige og franchisebaserede) kæder og de kapitalejede filialkæder. [Betænkning nr. 1353/1998, s. 178](#) formulerer formålet som at

[s]ikre ens konkurrencevilkår i detailhandelen mellem på den ene side aftalebaseret kædesamarbejde på frivillig basis og på den anden side integrerede kæder (kapitalkæder) i detailhandelen

Denne funktionelle ligestilling mellem franchise og filialdrift går igen i lovforarbejderne på ejendomsformidlingsområdet. [Betænkning nr. 1241/1992, s. 145](#) argumenterer, at når filialdrift – hvor afhængigheden "er total" – er lovlig, kan franchise ikke i sig selv være uhensigtsmæssig:

Når den, som må drive ejendomsformidlingsvirksomhed, kan have filialer, synes der umiddelbart heller ikke at være noget til hinder for, at vedkommende står som franchisegiver i forhold til en franchisetager, som selv er berettiget til at drive sådan virksomhed.

Den danske kædegruppefritagelse er siden forsvundet, og feltet reguleres i dag udelukkende af den generelle vertikale gruppefritagelse. Efter [artikel 2, stk. 1, i forordning \(EU\) 2022/720](#) fritages vertikale aftaler, i det omfang de indeholder vertikale begrænsninger, mens [stk. 2](#) særligt regulerer aftaler mellem en sammenslutning af detailhandlere og et individuelt medlem eller en leverandør, når intet medlem har en årsomsætning over 50 mio. EUR. Bestemmelsen understreger samtidig, at fritagelsen ikke afskærer anvendelsen af [artikel 101 TEUF](#) på **horisontale** aftaler mellem medlemmerne indbyrdes.

Det er en vigtig pointe for franchisekæder: aftalerne mellem franchisegiver og den enkelte franchisetager er vertikale og kan fritages, men koordinering **mellem franchisetagerne indbyrdes** – fx om priser, kunder eller områder aftalt i kædens erfa-fora – er horisontal og bedømmes uden gruppefritagelsens beskyttelse. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens [Vejledning om informationsaktiviteter i brancheforeninger](#) advarer tilsvarende om, at kædemøder og udvalgsarbejde ikke må "afsløre, hvilken adfærd deltagerne vil udvise i forhold til konkurrenceparametre, der er væsentlige på det konkrete marked".

Hvis gruppefritagelsen ikke rækker, står den individuelle fritagelse tilbage: efter [konkurrenceloven § 8, stk. 1](#) skal aftalen bidrage til effektivitet eller teknisk/økonomisk udvikling, sikre forbrugerne en rimelig andel, ikke pålægge unødvendige begrænsninger og ikke udelukke konkurrencen for en væsentlig del af markedet. Efter [§ 6, stk. 5](#) er aftaler i strid med forbuddet **ugyldige**, medmindre de er undtaget eller fritaget – hvilket i franchisesammenhæng betyder, at et ulovligt prisbindingsvilkår ikke blot er usanktioneret, men uden retsvirkning mellem parterne. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan desuden efter [§ 6, stk. 4](#) udstede påbud og gøre tilsagn bindende, og efter [bekendtgørelsens § 4](#) inddrage gruppefritagelsen konkret.

LOV

[Konkurrenceloven § 6, stk. 4, 5](#)[Konkurrenceloven § 8, stk. 1](#)

Sammenfatning – hvad praksis lærer franchisegiver og franchisetager

Praksis om franchiseaftaler er spredt, men mønstrene er tydelige.

Ved indgåelsen bærer franchisetageren risikoen for sine egne forudsætninger, medmindre franchisegiver har afgivet svigagtige eller illoyalt fortiede oplysninger, jf. [aftaleloven § 30](#) og [§ 33](#). Domstolene undersøger reelt, om tabet skyldtes budgetterne eller franchisetagerens egen drift – se [H-22-00](#). Modsat gælder, at et **konkret tilsagn** om fremtidige vilkår binder, selv når standardbetingelserne indeholder en generel reguleringsret, jf. [BS-35839/2018-SHR](#). Og aftalens ordlyd står stærkt, jf. [BS-29312/2023-SHR](#).

I det løbende forhold er royalty, markedsføringsbidrag, minimumsafgift, indkøbsbinding og konceptkontrol som udgangspunkt lovlige, jf. [H-25-06](#) og gruppefritagelsens accept af accessoriske immaterialrettigheder. Grænsen går ved prisbinding og ved kanalforbud: maksimum- og vejledende priser er tilladt, jf. [BS-51380/2023-SHR](#) og [artikel 4, litra a](#), mens faste og minimumspriser rammes af [konkurrenceloven § 6, stk. 2, nr. 7](#) – jf. [C-211/22](#) og [C-671/15](#). Områdebeskyttelse skal være aftalt og accepteret af hele nettet, jf. [C-581/23](#), og en franchisegiver med markedsstyrke hæfter for den politik, kæden gennemfører, jf. [C-680/20](#).

Ved ophør er billedet asymmetrisk. Franchisegiver har effektive redskaber: hæveret ved væsentlig misligholdelse (jf. princippet i [handelsagentloven § 27, nr. 1](#) og [BS-7909/2020-HJR](#)), en efterfølgende konkurrenceklausul inden for gruppefritagelsens rammer, og varemærkeretlige forbud. Franchisetageren har

til gengæld tre spor: uberettiget ophævelse (jf. [H-99-08](#) og [H-132-00](#)), erstatning for illoyal markedsadfærd og manglende varsel (jf. [Sag 39/2011](#)), og – sjældnest – en analog godtgørelse.

Godtgørelsesanalogien har en høj tærskel. Der kræves "særlige omstændigheder", jf. [Sag 39/2011](#); franchisegiver skal fortsat have betydelige fordele af netop den kundekreds, jf. [BS-298/2006-HJR](#); og godtgørelsen er efter [BS-50460/2020-HJR](#) vederlag for indsats – ikke betaling for en kundekreds, franchisetageren ejer. Netop fordi franchisemodellen bygger på, at kundekredsen tilhører **kæden** og ikke den enkelte butik, er dansk rets svar på franchisetagerens goodwillkrav som hovedregel afvisende.

Praktiske konsekvenser:

- Franchisegiver bør holde prisstyringen på maksimum- eller vejledningsniveau uden overvågnings- og sanktionsmekanismer, der kan bevise en aftale om faste priser.
- Post-kontraktuelle klausuler bør skrives ind i gruppefritagelsens grænser fra starten: ét år, de konkrete lokaler, og med en dokumenteret, identificeret knowhow at beskytte.
- Franchisetager bør sikre skriftligt aftalt opsigelsesvarsel og – hvis et goodwillkrav overhovedet skal kunne føres – dokumentere kundekredsen fra forholdets begyndelse, sådan som [Betænkning nr. 1151/1988, s. 124](#) anbefaler for agenturforhold: en kundeliste og omsætningsopgørelse udarbejdet ved kontraktens begyndelse.
- Begge parter bør være opmærksomme på, at [aftaleloven § 36](#) er den eneste generelle lempelsesregel, der står tilbage efter ophævelsen af aftalelovens § 38 – og at den efter [stk. 2](#) tillader inddragelse af både forholdene ved indgåelsen, indholdet og senere indtrufne omstændigheder.

LOV	Aftaleloven § 30	Aftaleloven § 33	Aftaleloven § 36	Handelsagentloven § 27
	Konkurrenceloven § 6, stk. 2			
PRAKSIS	Højesteret · Virksomhedspant i goodwill omfattede ikke godtgørelse til handelsagent efter handelsagentlovens § 25			11.01.2022
	Højesteret · Højesterets dom om berettiget ophævelse af agenturaftale og bortfald af goodwill-godtgørelse ved væsentlig misligholdelse			28.01.2021
	Højesteret · Eneforhandlers status og erstatning for producentens illoyale markedsadfærd			06.12.2012
	Højesteret · Højesterets dom om afvisning af handelsagentgodtgørelse ved mærkeskifte og ophør af licensaftale			13.06.2008
	EU-Domstolen · Beviskrav for eksklusive distributionsaftaler og begrænsning af aktivt salg under EU's konkurrenceret			08.05.2025
	EU-Domstolen · Fortolkning af vertikale aftaler om minimumspriser for videresalg og begrebet »konkurrencebegrænsende formål« under artikel 101 TEUF (Super Bock-sagen)			29.06.2023
	EU-Domstolen · Producentens ansvar for distributørers eksklusivitetsbetingelser og krav til økonomiske analyser ved misbrug af dominerende stilling			19.01.2023
	EU-Domstolen · Producentorganisationers kartelaftaler: Rammerne for konkurrenceretlig undtagelse under Fælles Landbrugspolitik			13.11.2017
	Sø- og Handelsretten · Sag om påstået misligholdelse af forligs- og sameksistensaftale vedrørende varemærkeretten BYGMAX			08.11.2024
	Sø- og Handelsretten · Kendelse om midlertidigt forbud vedrørende konkurrenceklausul og varemærkekrænkelser i franchiseforhold			29.05.2024
	Sø- og Handelsretten · Dom om havneafgifter i Rønne Havn og påstået misbrug af dominerende stilling			07.05.2021
	Sø- og Handelsretten · Dom vedrørende uberettiget ophævelse af franchiseaftale i DanBolid-kæden og loyalitetsforpligtelser			14.12.2009
	Sø- og Handelsretten · Franchiseaftale – Krav om betaling for vareleverancer og minimumsafgift			21.12.2007

Sø- og Handelsretten · Sag om uberettiget ophævelse af franchiseaftale	27.06.2003
Sø- og Handelsretten · Mangelsindsigelse vedrørende salg af forretning; Konkurrenceklausul; Vildledende markedsføring	03.06.2003

REFERENCE Lovgrundlag

6 paragraffer

Aftaleloven § 30	Aftaleloven § 33
Aftaleloven § 36	Handelsagentloven § 25 stk. 1
Konkurrenceloven § 6 stk. 1	Markedsføringsloven § 3

MATERIALE Citerede afgørelser

24 afgørelser

HØJESTERET · ØVERSTE INSTANS

5

11.11.2025	Højesterets afgørelse om gyldigheden af en skønserklæring baseret på fortrolige bogføringsdata i sag om handelsagentprovision	29720-2025
11.01.2022	Virksomhedspant i goodwill omfattede ikke godtgørelse til handelsagent efter handelsagentlovens § 25	bs-50460-2020-hjr
28.01.2021	Højesterets dom om berettiget ophævelse af agenturaftale og bortfald af goodwill-godtgørelse ved væsentlig misligholdelse	bs-7909-2020-hjr
06.12.2012	Eneforhandlers status og erstatning for producentens illoyale markedsadfærd	39-2011
13.06.2008	Højesterets dom om afvisning af handelsagentgodtgørelse ved mærkeskifte og ophør af licensaftale	4537-5440

EU-DOMSTOLEN · EUROPÆISK DOMSTOL

5

08.05.2025	Beviskrav for eksklusive distributionsaftaler og begrænsning af aktivt salg under EU's konkurrenceret	C-581/23
29.06.2023	Fortolkning af vertikale aftaler om minimumspriser for videresalg og begrebet »konkurrencebegrænsende formål« under artikel 101 TEUF (Super Bock-sagen)	C-211/22
19.01.2023	Producentens ansvar for distributørers eksklusivitetsbetingelser og krav til økonomiske analyser ved misbrug af dominerende stilling	C-680/20
18.11.2021	Vertikale aftaler og konkurrencebegrænsning: Registreringssystemer med fortrinsret for forhandlere (Visma Enterprise)	C-306/20
13.11.2017	Producentorganisationers kartelaftaler: Rammerne for konkurrenceretlig undtagelse under Fælles Landbrugspolitik	C-671/15

SØ- OG HANDELSRETEN · SPECIALRET

13

08.11.2024	Sag om påstået misligholdelse af forligs- og sameksistensaftale vedrørende varemærkeretten BYGMAX	BS-29312/2023-SHR
------------	---	-------------------

29.05.2024	Kendelse om midlertidigt forbud vedrørende konkurrenceklausul og varemærkekrænkelser i franchiseforhold	BS-51380/2023-SHR
22.02.2024	Berettiget ophævelse af konsulentaftale grundet skade på omdømme i bunker trader-branchen	BS-8688/2022-SHR
09.01.2024	Sø- og Handelsretten: Frifindelse i sag om kontraktbrud, overtrædelse af markedsføringsloven og lov om forretningshemmeligheder	BS-18002/2023-SHR og BS-41784/2023-SHR
16.01.2023	Sag om påstået misbrug af forretningshemmeligheder og overtrædelse af markedsføringsloven i forbindelse med tilbud på radargittermast.	BS-379/2022-SHR
07.05.2021	Dom om havneafgifter i Rønne Havn og påstået misbrug af dominerende stilling	BS-35839/2018-SHR
14.12.2009	Dom vedrørende uberettiget ophævelse af franchiseaftale i DanBolig-kæden og loyalitetsforpligtelser	H-99-08
21.12.2007	Franchiseaftale – Krav om betaling for vareleverancer og minimumsafgift	H-25-06
18.03.2005	Sag om misligholdelse af samhandelsaftale vedrørende varmeenergimålere og tilsidesættelse af loyalitetsforpligtelse	H-71-02
28.01.2005	Mangelfuld budgettering i samarbejdsaftale om messe medførte forholdsmæssigt afslag	H-109-01
27.06.2003	Sag om uberettiget ophævelse af franchiseaftale	H-132-00
03.06.2003	Mangelsindsigelse vedrørende salg af forretning; Konkurrenceklausul; Vildledende markedsføring	H-22-00
21.01.2003	Sø- og Handelsretten: Tvist om opsigelse af salgsaftale – gyldighed af kontraktudkast og opsigelsesvarsel	H-23-02

PROCESBEVILLINGSNÆVNET · NÆVN / KLAGEINSTANS

1

11.06.2025	Procesbevillingsnævnet meddeler 3.-instansbevilling om skønserklæring baseret på destrueret materiale med erhvervshemmeligheder i handelsagentsag	25/12694
------------	---	----------

FORARBEJDE Betænkninger

8 referencer

Betænkning om handelsagenter og handelsrejsende

nr. 1151 · 1988 · Justitsministeriet

Brancheglidning og franchising på ejendomsformidlingsområdet

nr. 1195 · 1990 · Justitsministeriet

Omsætning af fast ejendom – En statusoversigt og et problemkatalog (Betænkning nr. 1231)

nr. 1231 · 1992 · Industriministeriet

Betænkning nr. 1241: Lov om omsætning af fast ejendom

nr. 1241 · 1992 · Industriministeriet

Forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom

nr. 1276 · 1994 · Justitsministeriet

Konkurrencelovgivningen - Betænkning nr. 1297

nr. 1297 · 1995 · Erhvervsministeriet

Konkurrencelovgivningen i Danmark, Bind 2 - Bilag (Betænkning nr. 1297)

nr. 1297 · 1995 · Erhvervsministeriet

Butikker og forbrugere - nu og i fremtiden. Betænkning fra Butiksstrukturkommissionen

nr. 1353 · 1998 · Erhvervsministeriet