

ligt ved Salgskommission. Man har derfor fundet det rettest ikke at opstille nogen Regel i saa Henseende. Saafrømt Kommissionæren staar del credere, vil han ofte have Krav paa særlig Godtgørelse herfor (Delcredere-Provision). Hyppigt vil denne Godtgørelse imidlertid være indbefattet i den almindelige Provision paa en saadan Maade, at det ikke vil være muligt at afgøre, hvad der er almindelig Provision, og hvad der er Delcredere-Provision, og dette vil navnlig være Tilfældet i de Brancher i hvilke det er Koutume, at Kommissionæren staar del credere. For ikke at lægge noget Baand paa Udviklingen har man derfor ment heller ikke herom at burde opstille nogen Regel. Faktisk vil det være temmelig sjældent, at der ikke foreligger fyldestgørende Aftale mellem Kommittenten og Kommissionæren med Hensyn til Provisionens Størrelse og Beregningsmaade. Naar imidlertid saadan Aftale mangler, maa Provisionen beregnes efter, hvad der maa antages at være sædvanligt i den paagældende Branche.

I § 27, der i sin Helhed gælder baade for Salgskommission og for Indkøbskommission, er det gjort til en Betingelse for, at Kommissionæren kan forlange Provisionen, at Tredjemands Forpligtelse ifølge Aftalen opfyldes, d. v. s. i Salgskommission, at Købesummen erlægges, og i Indkøbskommission, at Salgsgegenstanden leveres. Man har herved stillet sig i Modsætning til, hvad der tidligere antoges i dansk Ret og endnu er den herskende Anskuelse i England, hvor Provisionen antages fortjent ved Retshandelens Afslutning uden Hensyn til, om den gaar i Orden. Den nye Regel, der stemmer med Nutidens almindelige Anskuelse i de skandinaviske Lande og med den tyske Handelslovbog § 396 og den schweiziske Lov om Obligationsretten Art. 432, anbefaler sig af den Grund, at den indeholder en kraftig Opfordring til Kommissionæren om at være paapasselig ikke blot ved Valget af den Tredjemand, som han slutter Aftale med — hvilket Valg Kommittenten ikke har nogen Adgang til at prøve — men ogsaa med Hen-

syn til Iagttagelsen af de ham paahvilende Pligter, der kunne faa Indfyldelse paa Resultatet af Aftalen. Om Aftalen opfyldes ved Erlæggelse direkte til Kommittenten eller, som det normalt vil være Tilfældet, til Kommissionæren, er uden Betydning. Naar Varen er leveret af Sælgeren til Indkøbskommissionæren, har denne fortjent sin Provision, selv om Varen tilfældigt skulde gaa tilgrunde hos Kommissionæren. Ligeledes har Salgskommissionæren fortjent sin Provision, naar Købesummen er betalt til ham eller afgjort med ham i Modregning, selv om han skulde komme under Konkurs, inden han har opgjort med Kommittenten. Det er lige meget, om Aftalen opfyldes af Tredjemand, Kommissionæren eller andre. Staar Salgskommissionæren del credere, er han jo pligtig at betale Kommittenten Købesummen, selv om Køberen ikke kan betale, og naar han opfylder denne sin Forpligtelse, bør han selvfølgelig ogsaa have Provision. Aftalens Opfyldelse er dog kun en Betingelse for, at Kommissionærens Krav paa Provision kan blive aktuelt; allerede ved Hvervets Udførelse er en betinget Ret til Provision erhvervet. Kommissionæren mister saaledes ikke sit Krav paa Provision derved, at Aftalen først opfyldes, efter at Kommissionsforholdet er ophørt.

Bestemmelsen i Paragrafens 1ste Stykke, 2det Punktum, er en Anvendelse af den af Købelovens §§ 22, 29 og 46 anerkendte Opfattelse, at ved Køb paa successiv Levering bør hver Post betragtes som en selvstændig Forretning.

Skønt Kommissionærens Ret til at erholde Provision, som nævnt, i Almindelighed er betinget af, at Aftalen opfyldes, er der dog Tilfælde, hvor han maa have Ret til Provision, uanset at Aftalen ikke er bleven opfyldt. I § 27, 2det Stykke bestemmes saaledes, i Lighed med den tyske Handelslovbog § 396 og den schweiziske Lov om Obligationsretten Art. 432, at Kommissionæren er berettiget til Provision, uanset at Aftalen ikke opfyldes, naar dette skyldes Kommittenten d. v. s. er denne tilregneligt. Er f. Eks. ved Salgskommission Grunden